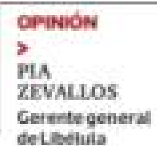

Editorial >

Sin sentido común

"El presidente de Petroperú parece ignorar aspectos técnicos, tales como el pésimo manejo que ha venido padeciendo la petrolera estatal". P. 2

OPINIÓN >

PIA ZEVALLOS
Gerente general de Libélula




Bienvenidos a la era de regulación climática empresarial P. 2



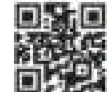
EN LA WEB

Cambios laborales: los beneficios que recibirían los trabajadores en el 2025.

MARTES 10 DE DICIEMBRE DEL 2024

Año 34, N° 9400
Precio: S/ 4.00
Vía aérea: S/ 4.50


GESTIÓN
El diario de economía y negocios del Perú



gestion.pe

P. 17 SEGÚN NUEVO REGLAMENTO EMITIDO POR EL EJECUTIVO

Bancos deberán informar en 48 horas ciberataques a usuarios afectados

La norma establece que se deberá comunicar sobre el incidente que vulneró la información personal y las medidas adoptadas para mitigar los efectos.

Disposición indica que entidades financieras también deberán reportar el hecho a la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales.

DIÁLOGOS

Perú no es viable con 70% de informalidad, se necesita de la gran inversión privada P. 4-5

VIOLETA AYASTA



EN SU MAYOR PARTE SE DEDICAN A LA EXPLOTACIÓN, REPORTA EL INGEMMET

Menos del 3% de las concesiones mineras tiene actividad formal P. 12

ENTREVISTA

"En el 2025 iniciaremos la construcción de nuestra hidroeléctrica" P. 7




Carlos Camones
Gerente general de Textiles Camones

ANÁLISIS DE APOYO CONSULTORÍA

El Perú tarda hasta 15 años en acceder a nuevos medicamentos P. 10

ALESSANDRO CURRARINO



The Economist

Gobernar para los amigos

Investigaciones académicas han hallado limitada evidencia de que el clientelismo impulse el crecimiento económico. P. 23


7 7 5 5 7 6 7 0 0 1 2 4 3

Compartido gratuitamente por @Osquitar
PROHIBIDO SU VENTA



Sin sentido común

PETROPERÚ. El nuevo presidente de Petroperú, Alejandro Narváez, ha sacado a relucir el talante estatista que muchos le atribuían cuando fue nombrado para el cargo, el pasado 8 de noviembre. Fue el jueves, en Talara, al señalar que la "expectativa institucional" es que Petroperú opere todos los lotes petroleros del país, tanto los que ya tiene bajo concesión como los que ahora están a cargo de otras operadoras, cuando sus respectivas concesiones venzan.

"Cualquier directivo, teniendo una refinería tan grande, moderna y actual como la que vemos en este momento (Talara), aspiraría a tener medios integrados, campos propios", remarcó. Lo que no precisó fue si dicha empresa estatal manejará por cuenta propia todos los lotes petroleros del país o si lo hará en asociación, como ocurre en la actualidad. Lo que sí quedó claro fue la postura anacrónica del funcionario. "…el Estado debiera decidir, por sentido común, que esos lotes pasen al ámbito de Petroperú".

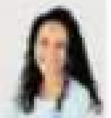
¿A qué "sentido común" se habrá referido? ¿Al que aplicó la dictadura militar que expropió operaciones petroleras, a fines de los años 60? ¿Al que durante los años 70 y 80 controlaba amplios sectores de la economía y cuya corrupción e ineficiencia generó atraso económico y social? Pero más allá de consideraciones ideológicas, Narváez parece ignorar aspectos técnicos, tales como el pésimo manejo que ha venido padeciendo Petroperú, y que se refleja principalmente en la demora y permanente encarecimiento de la construcción de la refinería de Talara (NRT).

> "Alejandro Narváez parece ignorar aspectos técnicos, tales como el pésimo manejo que ha venido padeciendo Petroperú".

Esta paquidérmica obra fue el origen de su abultada deuda y sus consiguientes dificultades de liquidez y, por supuesto, de los onerosos rescates financieros, con dinero del fisco, que se aplicaron el 2022 y este año. Y no ha resultado ser un ejemplo de buen manejo: el 30 de marzo, la unidad de proceso más compleja de la NRT sufrió fallas "imprevistas" y tardó tres meses en ser reparada (estuvo inoperativa), lo que elevó costos y redujo la producción. Hay que recordar que, hasta ahora, la NRT no ha logrado operar al 100%.

Volviendo a los lotes, Petroperú tiene la concesión de seis, pero dos están inoperativos, ambos en la selva norte. Uno de ellos es el Lote 192, el más grande yacimiento petrolífero del país, que no produce desde el 2020 –hace tiempo se anuncia que retomará operaciones–. ¿Cómo financiará Petroperú, que no cuenta con dinero para grandes inversiones, la continuidad o puesta en funcionamiento de más lotes? ¿Qué opina acerca de las ideas de Narváez el nuevo titular del Minem, Jorge Montero? ♦





Bienvenidos a la era de regulación climática empresarial

Conocer y comunicar las emisiones GEI de la empresa no es solamente un ejercicio regulatorio, es una estrategia de competitividad y resiliencia.

En un contexto de creciente urgencia por frenar el cambio climático y sus impactos negativos en las personas, las economías y el planeta, la divulgación climática empresarial –liderada por la Unión Europea– está pasando de ser una acción voluntaria para mejorar las relaciones con inversionistas a ser una obligación legal en varios países. La regulación climática europea busca influir en toda la cadena de valor global, impactando así a las empresas en Latinoamérica.



Como paso inicial, las nuevas normas europeas exigen a las empresas reportar la medición de sus emisiones de gases de efecto invernadero (GEI). Además, en algunos casos se exigirá que las organizaciones privadas sean transparentes con sus planes de transición climática, que son las metas progresivas en reducción de emisiones y las acciones que se realizarán para lograrlas.

Actualmente, las regulaciones europeas de divulgación con mayor relevancia para las empresas latinoamericanas son:

- El Mecanismo de Ajuste en Frontera de las Emisiones de Carbono (CBAM, por sus siglas en inglés), establece que las empresas que importan bienes deberán notificar las emisiones de GEI generadas directa o indirectamente. Actualmente se exige solo reportar emisiones, y a partir de enero del 2026, se tendrá que pagar un impuesto sobre estas emisiones.
- La Directiva sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD), entra en vigor en el 2025 y presenta un enfoque en transparencia de reporte para toda la cadena de valor, usando las Normas Europeas para la Elaboración de Informes de Sostenibilidad (ESRS).
- La Ley Europea de Debida Diligencia en la Cadena de Suministro (CSDDD o CS3D) presenta un enfoque en los riesgos climáticos de los proveedores y entrará en vigor en el 2027.
- El reglamento de la Unión Europea contra la Deforestación (EUDR), aplica a los productos asociados con la deforestación y entrará en vigor a finales del 2025.

> "En este contexto de regulación climática, es esencial que las áreas legales y de sostenibilidad puedan trabajar con mayor colaboración".

En el informe Cumplimiento y Sostenibilidad: Impacto de la Legislación Europea en Latinoamérica, se identificó que en general la normativa regional no está alineada con las exigencias de los mercados internacionales, por lo tanto, las empresas aún no están preparadas para aplicar estos cambios a sus procesos de divulgación.

En este contexto de regulación climática, es esencial que las áreas legales y de sostenibilidad puedan trabajar con mayor colaboración, según recomienda el informe. La mayoría de los abogados carecen de capacitación en materia de sostenibilidad y los profesionales de sostenibilidad requieren mayor orientación legal para evitar riesgos regulatorios en las acciones y comunicaciones climáticas. Las grandes empresas también deben apoyar a las pymes en su cadena de suministro en este proceso.

Conocer y comunicar las emisiones GEI de la empresa, sus planes para reducirlas y la gestión de los riesgos climáticos no es solamente un ejercicio regulatorio, es una estrategia de competitividad y resiliencia, porque permite mantenerlas en vigencia en la economía global ante consumidores cada vez más preocupados por la sostenibilidad.


Opine:

@Gestionpe

@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.


Director periodístico: Omar Mariluz
Editores centrales: Víctor Melgarejo, Rosina Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro, Debora Dongo-Soria
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria
T. Redacción: 311 6370
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m., sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

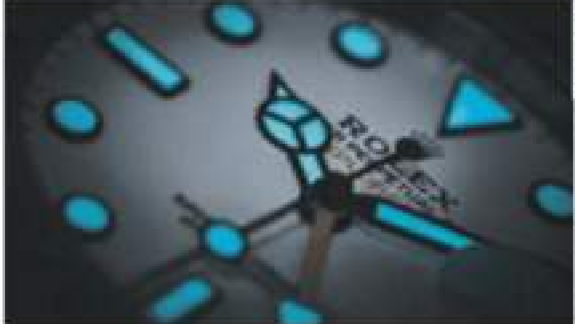
Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687











EXPLORANDO LOS LÍMITES

Refinado. Distinguido. Creado para condiciones extremas. Su caja, bisel y brazalete están hechos de acero Oystersteel, una aleación usada expresamente para desafiar la fuerza de la naturaleza y seguir el ritmo de los pioneros que exploraron las cuevas más profundas y alcanzaron ambos polos. Pero también es un ejemplo de distinción, con un característico acabado satinado. La excepcional legibilidad de su carátula, potenciada por la visualización luminiscente Chromalight, ha sido puesta a prueba, entre intensas tormentas de nieve y durante noches sin fin, por un gran número de exploradores: por esos hombres y mujeres que nos impulsan a superar los límites del arte relojero. Y nosotros tampoco dejaremos de explorar. **El Explorer II.**

#Perpetual

DISTRIBUIDOR OFICIAL ROLEX



AV. LA PAZ 1010, MIRAFLORES, TELF: 2410100
JOCKEY PLAZA, SURCO, TELF: 7131135
CASABANCHERO.COM/ROLEX



OYSTER PERPETUAL EXPLORER II



brecha muy amplia entre el nivel de educación que tienen y las mínimas exigencias que requiere un trabajo formal", afirmó.

Si bien la mejora de la calidad educativa es una tarea que recae principalmente en el Estado, señaló que algunas industrias del sector privado vienen ayudando a cubrir esta brecha a través de iniciativas como programas de capacitación.

Pese al apoyo de las empresas, Velásquez señaló que para escalar se necesita de una coordinación directa con el Gobierno a fin de poder masificar estas prácticas y evitar que los jóvenes con poca preparación tomen un empleo informal como primera opción.

Carrera coincidió en esta necesidad, destacando que aunque exista oferta de puestos de trabajo formales, "lamentablemente, no estamos preparando a las próximas generaciones para poder alcanzar esos empleos formales".

En cuanto a otra brecha que no está siendo cubierta por el Estado, el representante de la banca hizo hincapié en la infraestructura mediante herramientas como Obras por Impuestos (OxI), las cuales permiten que la empresa privada compense la incapacidad del Estado para ejecutar proyectos clave.

Ilegalidad

Carrera advirtió que otro problema entorno a la informalidad es que la ilegalidad se esconde tras esta. Consideró que existe un gran costo asociado, con lo cual el incremento de economías o inversiones ilegales sí estarían generando más demanda de trabajadores ilegales o informales en el país.

Aunque señaló que no son una mayoría, están sobrerrepresentados por el poder económico, por lo que podría estar tratando de copar espacios de poder en el mundo formal político. "Tenemos representantes de economías ilegales en el Congreso de la República", añadió.





El sector privado debe exigir al Estado que haga buen uso de los recursos

El sector privado debe ser mucho más frontal y exigir al Estado que haga buen uso de los recursos que le entrega a través del canon, de los impuestos, de las tasas, en general, a través de contribuciones. Creo que hemos pecado de estar muy alejados y simplemente decir: "Pago mis impuestos al Estado y ya es tema de este lo que hace con ellos".

No puede ser que en Cajamarca haya tanta pobreza, pero el gobierno regional recibe canon. No puede ser que en Chancay haya una inversión privada tan grande (como el puerto), pero el Estado hasta ahora no pueda dar agua y desagüe por más de cuatro horas a la población de la zona.

Reitero, hay que ser mucho más frontal y demandar respuestas. No puede ser que el Estado esté recibiendo nueve veces más recursos que hace veinte años y, sin embargo, la calidad de la educación, de la infraestructura pública, de las postas médicas siguen como hace veinte años.

Comenta:
Luis Alfonso Carrera
Gerente Central de Clientes Empresariales y Corporativos del BCP



El impacto sobre la educación como centro y el rol de la empresa

No solo [se ha petardeado la calidad de la educación] la superior, hablemos de toda la carrera magisterial, todo lo que se ha hecho para retroceder. Por eso, la industria juega un rol en esta situación, porque –según se ve– esta problemática no va a tener solución de corto plazo.

Hay muchas empresas agroindustriales, por ejemplo, que ayudan con distintos programas, incluso, escolares. La empresa formal, generalmente, se va a preocupar por desarrollar a su trabajador, por darle más capacidades, por entrenarlo, por hacer que sea más productivo y pueda ganar más, porque tenga una carrera.

Otro tema clave es que entramos en un año preelectoral donde hay que escuchar muy bien las propuestas. [Apuntemos] no al enfrentamiento, no al rechazo, más bien hay que ver estos grupos políticos que quieren tomar alianzas, asociaciones e impulsar las iniciativas que ya se están dando en el sector privado.

Comenta:
Mirella Velásquez
Chief Executive Officer en Hermes Perú



La urgencia de reformas a nivel sectorial para más desarrollo

En la parte macroeconómica del Perú hay bajo riego país, inflación controlada, "es una maravilla". Si comparamos estos números con los de otros países, Perú se ubica en el índice superior del mundo. Pero, hay normas sectoriales, tributarias, laborales, de productividad, que a veces no están bien pensadas. Es ahí donde se tiene que hacer algo.

Si se avanzan con reformas sectoriales, se podría despegar. Hay que hacer todas las reformas para que actividades económicas, como minería e industria, vayan más rápido, porque la parte macro ya felizmente la tenemos.

Si algún día un político irresponsable se atreve a tocar la estabilidad macroeconómica, es decir, el déficit fiscal o al Banco Central de Reserva (BCR), al día siguiente Perú deja de ser viable, como pasó con Bolivia y Venezuela.

[La fortaleza macroeconómica] es la "piedra filosofal" del Perú. Eso ha sido suficiente para no "crecer" 0%.

Comenta:
Elmer Cuba
Socio de Macroconsult





NEGOCIOS

REVELA ESTUDIO DE ARELLANO CONSULTORÍA

Mayor empleabilidad impulsa a profesionales a estudiar diplomados o maestrías

Los capitalinos buscan como primera cualidad la licenciatura por la Sunedu. Otros atributos que ganan terreno –en diplomados– es la oferta de cursos innovadores (de acuerdo con la demanda del mercado) y –en maestrías– el prestigio de la entidad educativa.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

El valor añadido de un posgrado siempre suma al currículum de un profesional en búsqueda de nuevas oportunidades en el mercado laboral peruano. Bajo ese contexto, el estudio "Dónde Quiero Estudiar (DQE) 2024: Posgrado Lima", elaborado por Arellano Consultoría, evaluó el comportamiento de los profesionales de Lima en torno a sus preferencias por cursos, diplomados y maestrías.

De acuerdo al informe, son los profesionales, principalmente, con educación superior universitaria completa (68%) y superior técnica completa (25%) los que muestran mayor tendencia a llevar alguna modalidad de posgrado.

En su mayoría, sea de universidades o institutos, estos egresados provienen de carreras como Administración de Empresas, Ingeniería de Sistemas, Derecho, Contabilidad o Diseño Gráfico.

Para estos interesados, la expectativa promedio de duración de clases es de alrededor de tres meses, en caso se trate de un curso; siete meses para un diplomado y 10 meses en una maestría.

Respecto a los que están dispuestos a pagar por la educación, varían desde un promedio de S/ 925 mensual para un curso hasta S/ 1,150 y S/ 1,732 mensual como monto máximo, en los casos de diplomados y maestrías, respectivamente.

"Es importante precisar que estas cifras hay que tomarlas con cuidado, pues los interesados la brindan evaluando su presupuesto, pero no analizando la propuesta de valor ni los beneficios que le puede brindar la institución", precisó Ana Lucía Navarro, gerente de Cuentas de la firma consultora.

La ejecutiva indicó que "aumentar la empleabilidad", "especializarse" y "estar actualizado" impulsa a los profesionales a estudiar un diplomado o una maestría; a diferencia de los que optan por cursos, cuya principal búsqueda es "incrementar el nivel educativo".

"Para los interesados en cursos, la práctica y el profesor es un tema relevante porque desean crecer académicamente. En los que están en búsqueda de diplomados y maestrías, la empleabilidad; además, de especializarse y actualizarse, es clave para ascender", remarcó.

Entre los interesados, las especialidades más demandadas en maestrías son Gestión Pública, Sistemas y Tecnología de Información, Educación, entre otros. Mientras, en diplomados destacan Finanzas, Marketing y Ventas, Tecnología de Información, Marketing Digital y demás, principalmente.

Cualidades en posgrado

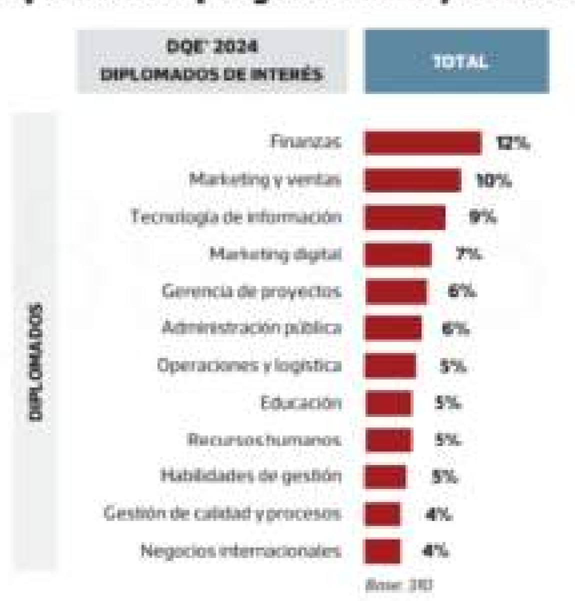
Los limeños que se inclinan por estudiar un curso tienen como criterios claves para elegir una institución, principalmente, tres aspectos: profesores de alto nivel (experiencia/cargos de alta dirección), cursos innovadores y la elevación del nivel de empleabilidad.

En tanto, los capitalinos con tendencia a estudiar una maestría o un diplomado buscan como primera cualidad la licenciatura por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (Sunedu). Otros atributos que ganan terreno –en diplomados– es la oferta de cursos innovadores (de acuerdo con la demanda del mercado) y –en maestrías– el prestigio de la entidad educativa.

Por el contrario, en este ranking de cualidades, destaca la pérdida de posiciones de otros aspectos importantes en el 2023 y con menor importancia este 2024, como el precio adecuado o accesible en diplomados (cayó cinco puestos) y maestrías (tres puestos).



Diplomados que generan mayor interés



Esta información corresponde a demanda de graduados (hombres y mujeres 18 años a más interesados en cursar diplomados).

FUENTE: Arellano Consultoría

*DQE: Dónde quiero estudiar

Maestrías que generan mayor interés



Nota: Esta información corresponde a demanda de graduados (hombres y mujeres de 25 años a más interesados en estudiar una maestría).

FUENTE: Arellano Consultoría

*DQE: Dónde quiero estudiar

OTROSÍ DIGO

La opción para buscar información

Liderazgo. Las redes sociales y las páginas web de las instituciones son los principales medios a través de los cuales los profesionales obtienen información de cursos, diplomados y maestrías. A nivel de redes sociales, Facebook lidera las preferencias (cursos, diplomados y maestrías), seguido de Instagram (diplomados y maestrías) y Youtube (cursos).

FICHA TÉCNICA

Cursos cortos/diplomados:. Hombres y mujeres de 18 años a más. Graduados universitarios o con estudios incompletos.
Maestrías: Hombres y mujeres de 25 años a más. Graduados universitarios.
Instrumento: Cuestionario digital estructurado y estandarizado, Casos Frecuencia elaborado por Arellano Consultoría sobre la base de los objetivos.
Metodología: Encuestas panel.
Muestra: 787 personas.

ENTREVISTA

Carlos Camones

Gerente general de Textiles Camones

El grupo textil revela los siguientes pasos de su plan de diversificación en los sectores eléctrico y agroindustrial, y los proyectos para ampliar su capacidad de producción.



Perspectivas. En el negocio textil, proyectamos crecer 18% el próximo año, declaró Camones.

"El 2025 iniciaremos la construcción de una hidroeléctrica"

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

Textiles Camones, la empresa familiar fundada por cinco hermanos hace 29 años, mantiene una estrategia de diversificación.

Así, el productor y exportador de tejidos, telas de tejidos de punto y prendas se expande a la industria eléctrica, agroindustrial y hasta inmobiliaria, anunció Carlos Camones, gerente general de la compañía.

¿Cuál es el balance del año?
Este 2024 ha sido bastante positivo para la industria textil. En nuestro caso, proyectamos cerrar el año con un crecimiento en ventas de casi 35%.

¿Qué factores fueron claves?
Se desarrolló una campaña de invierno saludable, que representó casi el 30% de nuestro presupuesto de ventas. Otro factor fue la propuesta de productos diferenciados.

¿Qué unidades de negocio aportaron más?
La principal es la exportación de prendas, representa casi 55% del total de los ingresos.

¿Planean invertir en nuevos rubros?
Sí. De hecho, implementamos una línea básica de paneles solares que ayuda al consumo de energía en la parte administrativa.

Además, el próximo año iniciaremos la construcción de nuestra central hidroeléctrica en Huánuco, lo cual garantizaría el uso de nuestra propia generación.

¿Es otro negocio del grupo?
Sí, es de nuestra empresa de generación eléctrica Santa Lorenza. La planta hidroeléctrica va a generar 20 megavatios (MW). Como grupo, vamos a consumir casi el 50% de lo que genere.

¿Cómo vienen los proyectos agrícolas?
Tenemos un fundo en Huarmey y sembramos 100 hectáreas de mandarinas y a partir del próximo año iniciamos la cosecha. Asimismo, hace poco adquirimos cerca de 1,000 ha en Olmos, donde vamos a sembrar paltas y arándanos.

Este proyecto se inicia en el segundo semestre del 2025, es un desarrollo que va a tardar de 5 a 10 años.

AMPLIACIONES

Inversión de US$ 35 mlls. al 2028

La construcción de la planta de hilandería de Textiles Camones en Comas empezará a fines de marzo del 2025. En tanto, el grupo tiene un plan de inversiones que comenzó este año y termina en el 2028 por más de US$ 35 millones en ampliación de las capacidades de la fábrica de Puente Piedra, renovación de las plantas de tintorería y tejeduría, así como la implementación de la planta de tratamiento de agua. El holding también invierte en automatización y digitalización. "Hoy producimos cerca de 800 t mensuales y nuestro objetivo es llegar al 2030 con 1,250 toneladas", comentó Carlos Camones, gerente general de la empresa.

¿A cuánto asciende la inversión?
En la primera etapa comenzaremos a sembrar 100 hectáreas de paltas y arándanos, con una inversión inicial de US$ 3 millones. Sin embargo, en total serán US$ 300 millones por las 1,000 hectáreas para los siguientes años.

¿A qué otros negocios están entrando?
Hace 18 meses incursionamos en el negocio inmobiliario, a través de nuestra empresa Vail. Hemos empezado el desarrollo en la zona de Pisco con la venta de terrenos sobre un área de 30,000 m2 y ya hemos vendido los primeros lotes.

Esperamos que la venta total se culmine durante el 2025 y hasta el primer semestre del 2026.

¿Cuántos lotes tiene a la venta?
Son 192 lotes y a la fecha se ha vendido el 18%.

¿Solo es para vivienda?
Sí, pero los que se ubican frente a la Vía Libertadores (Pisco) son para comercio, allí solo son 18 lotes.

¿A qué países llegan con textiles?
Hoy llegamos a 18 países en cinco continentes. En la unidad de prendas, nuestro principal mercado de exportación es el brasileño, representa casi el 70% de nuestros ingresos. En la exportación de telas, es el mercado colombiano.

¿A qué otros mercados apuntan?
Nuestra gran apuesta es el mercado de Estados Unidos a través del negocio de exportación de prendas. Esperamos que sea nuestro principal destino al 2030.

¿Por qué?
Estados Unidos es el principal mercado en el mundo. Hoy, representa casi el 68% de las compras de confecciones en Perú. También tenemos interés en Centroamérica, en destinos como Panamá o República Dominicana.

¿Y Europa?
También tenemos una estrategia para ese mercado, pero nuestro principal foco ahora es desarrollar el mercado estadounidense.

¿Cuál fue el avance de la línea de productos sostenibles?
Hemos tenido un crecimiento de tres dígitos en la penetración de estos productos en todos nuestros mercados. Hoy, representa casi el 10% de todo el portafolio.

> "La planta hidroeléctrica va a generar 20 megavatios (MW). Como grupo, vamos a consumir casi el 50% de lo que genere"

¿Qué innovaciones alistan?
El año pasado lanzamos nuestra línea B Green (sostenible) y estamos contentos con los resultados. Para el primer trimestre del próximo año lanzaremos la línea B Tech, con tejidos y acabados inteligentes. Entre ambas líneas esperamos capturar el 15% o 20% del mercado para los próximos dos años.

¿Cuál es la perspectiva para el 2025?
Proyectamos un crecimiento de 18%, impulsado por el negocio de exportación de prendas.



EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Pamolsa entra a México y Estados Unidos con vasos y bandejas

Compañía de empaques suma nuevos destinos de exportación. En Perú, crecimiento será impulsado por demanda del sector agroexportador. En la actualidad, el 90% de su facturación se genera en el mercado local.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe



HUGO PÉREZ

Segmentos. La compañía produce y suministra envases para diferentes sectores productivos, en diversos canales.

A pocas semanas de cerrar este 2024, Pamolsa proyecta culminar el año con un crecimiento de 3% en volumen, impulsado sobre todo por las transacciones del segundo semestre. De cara al 2025, la empresa del grupo colombiano Carvajal Empaques busca alcanzar mayor penetración en destinos internacionales.

El director Comercial de la firma, Gustavo Bastarrachea, indicó que han sumado México y Estados Unidos a los mercados tradicionales en Chile, Bolivia y Ecuador, con productos como vasos de PET (polietileno tereftalato) y bandejas de cartón de bagazo de caña de azúcar. Además, exportan vasos de PP (polipropileno) al mercado azteca.

"Creemos que México tiene un mercado muy grande para los clamshell (envases especiales en base a PET para la agroexportación). Por ahora, nosotros estamos solo enfocados en arándanos y en uvas, pero es un mercado mucho más grande", anotó.

Si bien el avance del próximo año sería apoyado por el mercado nacional e internacional, el crecimiento mayor ocurriría por Estados Unidos y México, donde la presencia de los productos de PET y cartón son más fuertes.

LAS CLAVES

Portafolio. Pamolsa tiene aproximadamente 1,200 ítems entre todos los productos.

Expectativa. Empresa espera crecer 12% en facturación y 7% en volumen para el 2025.

Proyectos. Ampliará capacidad de producción en Callao para alcanzar meta de crecimiento el próximo año.

Actualmente, el 90% de la facturación de la empresa es local y el 10% es exportación.

El impulso agroindustrial

En Perú, Bastarrachea manifestó que líneas como el PET y el cartón crecerán 14% y 7% en volumen este 2024, respectivamente, debido al empuje del sector agroindustrial. "Hubo una campaña positiva de arándanos y de uvas, eso ha ayudado a que el sector agroindustrial consuma muchos envases clamshell, producidos en PET y comercializados en el mercado local; además, de México y Egipto", agregó.

Para el próximo año, el ejecutivo estimó que la demanda de clamshell en el sector agroindustrial también sería positiva, a partir de una buena temporada de uvas y arándanos. Solo el sector agroindustrial representa el 12% de la facturación de la compañía.

"Nuestro principal comprador es el sector de consumo masivo y la industria de alimentos, en general. Tenemos una buena relación con fábricas como Alicorp, Gloria, Laive, Nestlé, pues acompañamos al crecimiento que estas empresas puedan tener", remarcó el ejecutivo.

Por canales, la mayoría de ingresos proviene de la demanda tradicional (restaurantes, pollerías, chifas).



SECTOR DE PANIFICACIÓN



BRITANIE ARROYO

Regiones. Creceremos con más distribuidores, dijo Irving Espinoza.

El Cedro amplía planta central con S/ 40 millones

En 1985, la peruana El Cedro inició la producción de pan árabe y su posterior comercialización en el canal moderno. Luego, se diversificó con galletas y enrollados, y ahora ejecuta nuevas inversiones.

Durante este año, la compañía inició uno de sus proyectos más ambiciosos, con una inversión de S/ 40 millones en optimizaciones y ampliaciones en la planta central de producción en Lima. En detalle, realizará mejoras en su área operativa, automatizando determinados procesos, como su línea de producción de tortillas.

Dichas obras no cambiarán el carácter artesanal de sus productos, pero sí significarían un aumento de capacidad en determinadas líneas.

"Este año iniciamos con estas mejoras y el plan de inversión que continuará desarrollándose hasta el primer semestre del 2025. Se espera que los resultados comiencen a reflejarse plenamente en el segundo semestre", comentó Irving Espinoza, gerente comercial de la compañía.

Nuevas líneas

El equipo de desarrollo de producto de la empresa está explorando nuevas líneas dentro de la categoría de snacks, así como posibles mejoras en la línea de galletas y la creación de productos derivados de la harina de trigo.

Por su parte, en categorías consolidadas, como enrollados y tortillas, se explorarán variaciones y extensiones.

El enfoque del segundo trimestre estará en la línea de productos secos, especialmente, apalancado por la temporada del "Back to School". Entre las principales innovaciones se encuentran productos complementarios al pan árabe mini.

"En líneas generales, vemos a la marca El Cedro como una plataforma para generar nuevos productos vinculados a la vida sana", finalizó.

EN CORTO

Proyecciones. El Cedro registra un crecimiento acumulado de 4% este 2024, impulsado por el desempeño en el canal de conveniencia y el auge del canal digital. En el 2025, la empresa estima crecer 10% por nuevos canales de venta, productos e inversiones en la planta.

CAMBIOS Y NOMBRAMIENTOS



DIFUSIÓN

David Lavandero.

– **DAVID LAVANDERO** fue nombrado nuevo gerente comercial de Celsa, productora y distribuidora de conductores eléctricos.

– **PABLO BIDEGAIN** se une como asesor financiero de Zest Group para Perú.

– **WALTER ROBLES GONZÁLES** es designado como gerente general de la Asociación Peruana de Operadores Portuarios (ASPPOR).

– **CARLOS RENÉ DE KERGARIOU CORDÓN** es nombrado gerente de Operaciones para Latinoamérica de Redinter, filial de Redeia.

– **LUIS ABRAM QUEA** es nombrado gerente central de Administración y Finanzas del Grupo Santa Elena.

– **HÉCTOR ZEGARRA** asumirá desde enero del 2025 como socio del área Mercantil y Fusiones y Adquisiciones, en la oficina del estudio Garrigues en Lima.

– **KARINA SÁNCHEZ PALACIOS** se incorpora a KPMG Perú como nueva directora de Audit.

– **RAFFAELLA BIANCHI** fue nombrada como Chief Revenue Officer (CRO) de Covisian.

Si desea publicar los cambios y nombramientos en su empresa, escriba a: **vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe** indicando nombre, teléfono adjuntando fotografía.

RADAR EMPRESARIAL

ANADARKO EN ALTAMAR

Prevé perforar 15 pozos con US$ 100 millones

BLOOMBERG



Exploración. Busca evaluar presencia de hidrocarburos.

◆ Anadarko Petroleum inició la tercera fase de perforación exploratoria en el Lote Z-62, situado en altamar, entre 40 y 60 millas náuticas frente a la costa de La Libertad, cumpliendo con los compromisos establecidos en el contrato de licencia firmado con Perupetro.

En esta etapa, la compañía de la multinacional Occidental Petroleum Corporation prevé perforar cinco pozos exploratorios y 10 pozos confirmatorios para evaluar la existencia de hidrocarburos, con una inversión de US$ 100 millones. Como parte del proceso, la empresa presentó al Servicio Nacional de Certificaciones para las Inversiones Sostenibles un Estudio de Impacto Ambiental Detallado (EIA-d), que incluye un plan de participación ciudadana.

La perforación comprenderá la planeamiento y movilización, perforación exploratoria y abandono de pozos.

CAMPOSOL

Inicia despachos por Chancay

◆ La multinacional peruana Camposol anunció el inicio de sus agroexportaciones a través del puerto de Chancay, inaugurado el 14 de noviembre último. Así, la empresa propiedad del Grupo Dyer Coriat (DC) embarcó su primera carga.

Dicha exportación consistió en nueve contenedores de arándanos, con un trayecto desde el nuevo terminal peruano con destino al puerto chino de Shanghái.

“Este logro es el resultado del esfuerzo conjunto de todo nuestro equipo, desde el trabajo en el campo hasta la logística”, señaló el CEO interino de Camposol, Ricardo Naranjo.

BUENAVENTURA



En emisión de bonos fue aprobada por la compañía minera.

DIFUSIÓN



La Junta General de Accionistas también acordó formular una operación de recompra o rescate de los bonos vigentes a la fecha.

LIMA AIRPORT PARTNERS

Luz verde a cambios en Jorge Chávez

◆ El Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (Senace) otorgó conformidad al Informe Técnico Sustentatorio (ITS) de la Segunda Modificación del Estudio de Impacto Ambiental Detallado (MEIA-d) del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez. La aprobación se formalizó mediante la Resolución Directoral 00143-2024-SENACE-PE/DEIN.

El proyecto, presentado por Lima Airport Partners S.R.L., busca optimizar el uso del espacio en el aeropuerto mediante la reubicación del área de prueba de motores como parte del plan de ampliación del principal terminal aéreo del país. Dicho cambio tiene como objetivo reducir el traslado de aeronaves hacia la plataforma de mantenimiento, incrementando la eficiencia operativa del aeropuerto.

Las modificaciones generan impactos ambientales no significativos.

(GEL ALONZO)



Manejo ambiental. Proyecto incluye medidas de control.

PRODUCTOS DE HIGIENE

Essity expandirá distribución de línea profesional en Perú

Compañía europea irá tras pedidos de la agroindustria y el canal horeca fuera de Lima, con su marca B2B Tork. De cara al consumidor final, desarrolla estrategias para acercarse a través del e-commerce.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Tork, la marca de higiene profesional de la sueca Essity, tiene una presencia relativamente reciente en Perú, aunque globalmente existe desde hace más de 50 años. De cara al 2025, continuará con su estrategia de descentralización.

“Para ello, trabajamos con socios estratégicos que tienen alcance nacional, lo que nos permite capitalizar oportunidades en sectores como restaurantes, hoteles y centros comerciales. Paralelamente, establecemos distribuidores en provincias para garantizar un suministro continuo”, comentó Alfredo Salazar, director de Higiene Profesional de la compañía.

La expansión hacia regiones como Trujillo, Piura, Arequipa y, próximamente, Chiclayo y Cusco ha sido vital para Tork. Así, con miras al 2025, planea seguir descentralizándose, apuntando al oriente y al centro del país, con énfasis en el norte para atender el sector agroindustrial y en el sur, fortaleciendo su presencia en el canal horeca (hoteles, restaurantes y cafetería). “Aunque el norte tiene una fuerte presencia de restaurantes, también queremos ingresar al mercado agroindustrial, mientras que en el sur el enfoque seguirá siendo el horeca”, reiteró.

Oportunidad en B2C

Si bien Tork no se enfoca en el B2C (directo al consumidor), está explorando formas de llegar a este mercado. “No es que lo atendamos, pero sí estamos mirando este canal. Estamos desarrollando estrategias para llegar a él, una de ellas es el e-commerce. Contamos con una plataforma que no solo atiende a microempresas y mypes, sino también a consumidores individuales”, explicó.

No obstante, reconoció que, en este segmento, los volúmenes de compra aún son menores. Para fomentar su crecimiento, la marca está desarrollando campañas enfocadas en el uso de servilletas y otros productos, tanto a través de su plataforma digital como mediante los canales virtuales de Falabella y Promart, además de sus distribuidores tradicionales. “También estamos participando en los Cyber”, agregó.

Para el próximo año, la marca tiene planes de potenciar su canal de e-commerce, implementando herramientas y un portafolio adhoc para mypes, con productos de mayor rotación, puntualizó.

Tork se orienta principalmente al mercado corporativo (B2B).

OTROSÍDIGO

Crecimiento de doble dígito

Balance. Este 2024 ha sido un año desafiante para Tork debido a la inestabilidad local, que ha afectado los presupuestos de las empresas. A pesar de esa situación, registra un crecimiento de doble dígito en sus diferentes categorías, como papel toalla, papel higiénico, jabones líquidos, servilletas y dispensadores. Dicho ritmo de crecimiento sostenido, que comenzó tras la pandemia, se refleja en un aumento de más de 50% en las ventas mensuales de octubre del 2022 a octubre último.

DIFUSIÓN



Línea. Papel toalla representa el 40% de las ventas, indica Salazar.



ECONOMÍA

TAMBIÉN A DISPOSITIVOS MÉDICOS, SEGÚN REPORTA ANÁLISIS DE APOYO CONSULTORÍA

Peruanos tardan hasta 15 años en acceder a nuevos medicamentos

El Congreso de la República aprobó en mayo una normativa que buscaba agilizar los procesos para estos productos, así como para dispositivos médicos. Sin embargo, el Ministerio de Salud (Minsa) observó la norma en julio.

GUADALUPE GAMBOA
norma.gamboa@diariogestion.com.pe

Hasta septiembre, la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (Digemid) tenía más de 8,500 expedientes en trámite para la aprobación de registros sanitarios (RS), según un análisis de Apoyo Consultoría, compartido con **Gestión**.

Esta demora en la aprobación de registros sanitarios dificulta la disponibilidad y el acceso a nuevos medicamentos y dispositivos médicos. Incluso, indican, se podría tardar más de una década tener disponibles ciertas medicinas considerando no solo "la luz verde" del RS, sino también el tiempo necesario para incluir estos productos en el petitorio nacional y para que el sistema público los adquiera de manera efectiva.

Si bien el registro sanitario es la puerta de entrada del medicamento o dispositivo médico al mercado, esto no quiere decir que al aprobarse necesariamente el Estado lo va a comprar de inmediato. Por ejemplo, dos medicamentos usados para tratar la leucemia (Dasatinib y Obinutuzbam) demoraron entre cuatro y siete años en obtener su registro en el Perú, pese a que ya habían sido aprobados previamente por la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos.


GEC

Tiempo. Solo el proceso de registro sanitario tarda hasta siete años.

Más el plazo para ser adquiridos por el Estado, estas medicinas recién estuvieron disponibles en el sistema de salud público luego de más de 15 años.

Proyecto observado

Ante este tipo de escenarios, el Congreso aprobó, en mayo, una normativa que buscaba agilizar los procesos para medicamentos y dispositivos médicos, dando una aprobación automática a aquellos que ya hayan sido evaluados previamente en países de alta vigilancia sanitaria. Sin embargo, el Ministerio de Salud (Minsa) observó la norma en julio, proponiendo una serie de modificaciones.

El Minsa planteó que se excluyeran a los dispositivos médicos de la norma, pidió que se sustituyera la aprobación automática por un procedimiento acelerado con evaluación técnica en 45 días y que se eliminará el silencio administrativo positivo para medicamentos que no estén destinados a enfermedades graves.

Para Miguel Figallo, gerente de proyectos de Apoyo Consultoría, la propuesta del Minsa tiene temas técnicos adecuados, como la solicitud de la presentación de ciertos documentos previos para sustentar la aprobación del registro sanitario del medicamento en otros países, pero resaltó que la norma no debería limitarse ni demorar 45 días en revisar los RS.

"Lo que necesitamos es una norma con un procedimiento casi automático y con silencio administrativo positivo (...) La norma debería ampliarse a cubrir todo tipo de medicamentos, no importa si son oncológicos o para enfermedades raras y huérfanas, debería servir para todo tipo porque no hay razón para generar esa limitación y debería también aplicarse a dispositivos médicos", dijo a **Gestión**.

Mecanismo simplificado

Figallo precisó que incluir a los dispositivos médicos en la ley es sumamente relevante debido a que el Perú también tiene un déficit de aprobación de registros sanitarios y usos de estos dispositivos.

Por ello, explicó que es importante que un mecanismo simplificado y con silencio administrativo positivo –que implica que se dé luz verde al RS si la Digemid no lo observó en un plazo determinado– sea también aplicado a los dispositivos médicos.

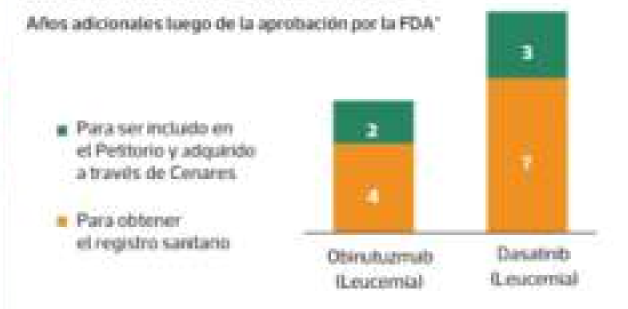
El representante de Apoyo Consultoría apuntó que esta demora en la aprobación afecta tanto la disponibilidad de tratamientos como la competencia en el mercado.

El cambio en la normativa, añadió, permitiría que la Digemid se centre en su labor de fiscalización en los medicamentos y dispositivos médicos de países que no son de alta vigilancia sanitaria y en la farmacovigilancia.

EN CORTO

Laboratorios. Según Miguel Figallo, hay muchos laboratorios del exterior que, al ver el embalse de procesos de RS en Digemid, han abandonado la disposición de presentar un medicamento o un dispositivo médico para la aprobación. "Ven que la fila es tan larga que ni siquiera hacen el intento", complementó.

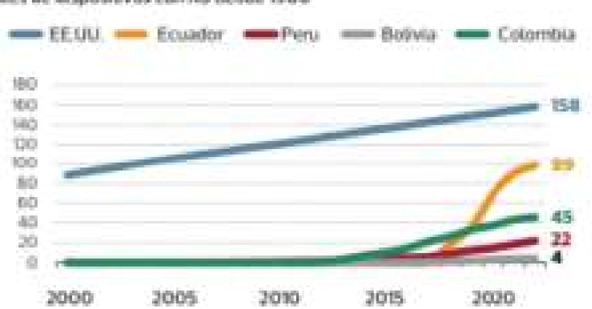
Perú: tiempo de adopción para medicamentos innovadores



*No considera el total de trámites para que esté disponible para los peruanos.
FUENTE: APOYO Consultoría

Registros sanitarios para dispositivos médicos aprobados por país

Miles de dispositivos con RS desde 1980



FUENTE: FDA, ARCSA, Invima, Digemid, Agemed. ELABORACIÓN: APOYO Consultoría

OTRO SÍDIGO

Comparación regional

Colombia y Ecuador. Miguel Figallo recordó que, tanto en Colombia como Ecuador, existe un proceso de 'fast track' para las evaluaciones de los productos que ya se han aprobado en países de alta vigilancia sanitaria. Con esto, solo en dispositivos médicos, Colombia ha aprobado más de 45 mil RS y Ecuador cerca de 100 mil en los últimos cinco años, pero Perú solo tiene alrededor de 22 mil dispositivos con RS vigente en la última década.

Más info en


MOVIÓ DEL PRESUPUESTO PÚBLICO MÁS DE S/1,800 MILLONES PARA GASTOS CORRIENTES

Congreso reasignó más de S/ 1,400 mlls. de obras públicas para pagar sueldos estatales

HUGO PÉREZ



Crítica. Resulta preocupante la "opacidad" en el debate del presupuesto, afirma el exministro de Economía, Carlos Oliva.

Un análisis del Instituto Pulso Fiscal halló una clara prioridad en el Legislativo por el gasto corriente ante la urgencia del cierre de la brecha de infraestructura. Destaca que se quitó recursos para inversiones vinculadas a la educación.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

El presupuesto público para el 2025 está a puertas de ser oficializado luego de que el Congreso de la República aprobara la autógrafa de ley respectiva. Sin embargo, aún falta que el Gobierno de Dina Boluarte la promulgue mediante su publicación en El Peruano. En medio de esta espera, el Instituto Pulso Fiscal realizó una comparación entre las partidas por tipo de gasto de la autógrafa con el proyecto de ley original. El resultado es que se advierte un precedente negativo para las cuentas fiscales.

Sin alterar el presupuesto total, que ascendería a S/ 251,801 millones, el Parlamento redujo, luego de los debates respectivos, en S/ 1,814 millones los recursos destinados a las inversiones del Estado. Esto es lo dirigido para realizar obras públicas.

En el otro extremo, incrementó en S/ 1,455 millones los recursos para las remuneraciones estatales. Al sumar el resto de partidas vinculadas al gasto corriente [ver gráfico], este último sufrió una variación al alza en S/ 1,814 millones.

LA CIFRA

251.8

Mil millones de soles es el monto del presupuesto público para el 2025. En el marco de los cambios de sus partidas, Carlos Oliva consideró que el MEF, junto a la Presidencia del Consejo de Ministros, le deben una explicación al país respecto a lo que sería la composición final.

Los cambios y sus riesgos

Según explicó Adrián Rodas, CEO de la referida entidad, los principales recortes en el frente de las inversiones están vinculados al sector educación, sobre todo para financiar proyectos de gobiernos subnacionales. En el lado contrario, el impulso en las remuneraciones responde a exigencias de los sectores Defensa y del Interior.

De esta manera, el Congreso de la República optó por priorizar exigencias salariales, incluso del mismo Ejecutivo, en demérito del cierre de brechas en infraestructura, indicó el experto.

Sin embargo, advirtió también que este impulso al gasto corriente podría ser aún mayor, aunque no superarían los S/ 10,000 millones en incrementos salariales registrados este mismo año. De momento, el crecimiento para el 2025 en las remuneraciones estatales superará los S/ 4,000 millones.

"Hay incrementos también en los trabajadores administrativos del Estado, nombramientos en salud, el pase de algunas entidades al Servicio Civil, entre otras bonificaciones extraordinarias. Eso no está cuantificado aún y falta conocer su impacto final a falta de una nueva escala remunerativa", señaló Rodas.

Para Carlos Oliva, exministro de Economía y expresidente del Consejo Fiscal, resulta preocupante la "opacidad" con la que se ha manejado el debate y aprobación del presupuesto público 2025.

"Sería la primera vez que se apruebe un presupuesto que no está balanceado. Se quieren aumentar sueldos, pero ¿de dónde va a salir la plata?. Por más que se haya retirado dinero para inversiones, hay que ver si cuadran las cifras. Faltan cálculos", lamentó.

Oliva agregó que aumentar remuneraciones también generará una fuerte presión deficitaria, ya que se trata de un presupuesto rígido. Esto quiere decir que no se puede "corregir" fácilmente al año siguiente porque implicaría reducir plazas, convocatorias o los sueldos ya aprobados.

"Más allá de que se haya aumentado el gasto corriente, ello al final es irrelevante si tenemos un techo presupuestal general no equilibrado. A partir de eso, con más razón incumpliremos la regla fiscal", recalcó el extitular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Rodas remarcó también que lo preocupante de estas modificaciones no son los tipos de partida dentro de las remuneraciones, sino el hecho de que se aprueben de forma conjunta. "Siempre tiene que haber una gradualidad en la política fiscal para no generar problemas en las finanzas públicas. Las demandas por mayores salarios las aprueba el Congreso, pero también presionan desde el Ejecutivo, como en Defensa y del Interior", refirió.

Presupuesto público 2025: recomposición de gasto entre autógrafa y proyecto de ley

(Variación en S/ millones)



FUENTE: Proyecto y autógrafa de la ley de presupuesto 2025.
ELABORACIÓN: Instituto Pulso Fiscal.

Más info en 

CIERRE CONTABLE ANUAL 2024

Mediante el presente les informamos que debido al Cierre Contable Anual del ejercicio 2024, los Comprobantes de Pago (facturas, boletas de venta, recibos por honorarios, notas de crédito, notas de débito, etc.) correspondientes a venta de bienes y/o prestación de servicios, serán recibidos hasta el **día viernes 13 de diciembre de 2024.**

La Fecha límite aplica para recepción de:

- **Facturas de Proveedores en general**
- **Honorarios Profesionales**
- **Facturas de Agencias/Centrales de Medios**
- **Reembolsos, Rendiciones de Cuenta y Cajas Chicas**

Vencido el plazo máximo indicado, no recibiremos ningún comprobante de pago del año 2024.

Iniciado el Ejercicio 2025, no recibiremos comprobantes de pago del año 2024.

Ernesto Cuadros T.
Director Administrativo Financiero.





EL INGEMMET REPORTA UN TOTAL DE 38,128 CONCESIONES

Menos del 3% de las concesiones mineras tiene actividad formal

Sólo 1,098 titulares o poseedores de concesiones registran actividad formal. En su mayor parte se dedican a actividades de explotación y en menor cantidad a la exploración. Revisar el esquema de concesiones debe ser una prioridad en la nueva Ley MAPE, dicen expertos.

ELÍAS GARCÍA OLANO
elias.garcia@diariogestion.com.pe

A mediados de noviembre, en el país, se registraron 38,128 derechos mineros titulados (sobre igual número de concesiones), los cuales ocupan 15,560,031 hectáreas, de acuerdo con información del Instituto Geológico, Minero y Metalúrgico (Ingemmet) compartida con **Gestión**.

Sin embargo, la entidad observa que reportan actividad (formal) sólo 1,098 titulares o poseedores. De este total, en su mayor parte (718) se dedican a actividades de explotación y una menor cantidad (374) a la exploración.

Es decir, de los más de 38,000 poseedores de concesiones que ocupan más de 15.5 millones de hectáreas, apenas el 2.86% realizan actividades en ellas. De esta manera, abarcan en sí 1.9 millones de hectáreas o el 1.55% del territorio nacional.

En medio de la discusión parlamentaria que finalizó con la prórroga del Registro Integral de Formalización Minera (Reinfo) y la postergación del debate de la nueva Ley de Pequeña Minería y Minería Artesanal (Ley MAPE), un aspecto pendiente también por resolver para avanzar en este proceso formalización es el acceso a las concesiones mineras.

Factores

Estas cifras, según José de Echave, investigador de CooperAccion, dan la percepción de que existe un acaparamiento y especulación de concesiones en manos no sólo de personas jurídicas (empresas), sino también de personas naturales en áreas donde, en algunos casos, operan mineros informales y hasta ilegales.

Al respecto, César Ipenza, vocero legal del Observatorio de Minería Ilegal (OMI), advirtió que, este año, continúa creciendo el área ocupada por la minería ilegal, la cual hoy abarca a ocho de 11 departamentos amazónicos, invadiendo tierras de comunidades nativas y áreas naturales protegidas.

El OMI detalló que son 2.4 millones de hectáreas que, actualmente, han sido designadas como concesiones mineras en la Amazonía, y que existen 99,537 hectáreas deforestadas en concesiones mineras otorgadas en ocho regiones.

Frente a la existencia de concesiones mineras sin producción formal y que se podrían prestar a la especulación y a la minería ilegal, De Echave consideró que, más allá de la discusión de la Ley MAPE, se necesita revisar la política de concesiones mineras y hacerle algunos ajustes, como por ejemplo, que las improductivas reviertan al Estado.

Él también exviceministro de Gestión Ambiental refirió que es muy fácil mantener en el tiempo esas concesiones improductivas, pues basta con pagar en los primeros años el derecho de vigencia para mantener la titularidad del área concesionada y luego pagar una penalidad por no producir en ella.

Por su parte, Ipenza consideró que se requiere realizar una mayor evaluación del esquema de concesiones antes de tomar una decisión sobre algún cambio en el mismo (a través de la nueva Ley MAPE), pues pidió considerar que la explotación formal en una concesión no es un proceso rápido o inmediato.

En tal sentido, dio a entender que un aspecto rescatable del proyecto de la Ley MAPE que presentó el Ejecutivo es que planteó que el Ingemmet identifique las zonas con potencial minero donde no trabaja la gran minería dentro de sus concesiones y donde los mineros en proceso de formalización podrían desarrollar su actividad.

Otra solución, propuso el vocero legal de OMI, es que se podría evaluar el incrementar el valor a pagar por el derecho de vigencia de una concesión para evitar que se preste a la especulación y su titular opte por ponerla en producción. Esto también evitaría que los mineros ilegales se beneficien.

En la misma línea, el exministro de Energía y Minas, Carlos Herrera, propuso que se realice un análisis numérico, de campo, de los escenarios bajo los cuales el cobro por el derecho de vigencia y penalidad en las concesiones, incentive a sus titulares a ponerlas en producción o ceder su actividad en forma temporal a la pequeña minería o a mineros en formalización.

Más info en

gestion.pe

DIFUSIÓN



Alcance. Los más de 38,100 derechos mineros titulados ocupan 15,560,031 hectáreas.

OTROSÍ DIGO

Los pagos para mantener la concesión

Apuntes. Carlos Herrera, exministro de Energías y Minas, refirió que el cobro por derecho de vigencia de una concesión es de sólo US$ 3.00 por hectárea, que se mantiene por los primeros 10 años de otorgada el área. Si no se produce, se debe pagar una penalidad sobre entre el 2% al 5% de una producción estimada (renta ficta) por hasta 30 años, lo cual consideró bajo. También anotó que obtener una concesión es el aspecto más difícil en el proceso de formalización.

VUELO DIRECTO A ESTAMBUL

ISTOCK



Se facilitará el flujo con Asia, África, Medio Oriente y Europa.

Mincetur anuncia nuevas conexiones aéreas internacionales

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) dio a conocer nuevas conexiones aéreas para el Perú con países del Asia y Europa, así como el incremento de vuelos semanales entre Madrid y Lima.

La cartera informó que la aerolínea turca Turkish Airlines tiene planeado unir Estambul y Lima para mediados del 2025. De hacerlo, sería la primera conexión aérea entre Turquía y Perú, facilitando el flujo con turistas provenientes de Asia, África, Medio Oriente y Europa.

Por su parte, la aerolínea española Plus Ultra anunció el incremento en sus frecuencias de vuelo entre Madrid y Lima. A partir de abril del 2025, la aerolínea pasará de cuatro a cinco vuelos semanales en esta ruta, hasta alcanzar los seis vuelos por semana en julio del próximo año, con el objetivo de satisfacer la creciente demanda y consolidar su presencia en nuestro país.

Desde el ministerio también dieron a conocer que la aerolínea suiza Edelweiss quiere operar la ruta Zurich-Lima en el mediano plazo, iniciativa que está condicionada al desarrollo de un plan de incentivos que haga más atractiva la operación de este vuelo.

Nueva carretera Central

De otro lado, mediante la Oficina de Diálogo y Gestión Social, el MTC indicó que desarrolló la etapa de publicidad en el marco del proceso de consulta previa del proyecto Nueva Carretera Central "Daniel Alcides Carrión". Participaron los representantes de 10 comunidades campesinas originarias de Huarochirí.

La cartera explicó que el plan de consulta cuenta con un cronograma consensuado con las comunidades originarias para la implementación de las próximas etapas. Con esta entrega, se inició el proceso de consulta previa, a fin de garantizar los derechos colectivos de las comunidades que participan en el proceso.

LA CIFRA

36.5%

Creció la visita de turistas internacionales al Perú entre enero y septiembre, de acuerdo con el Mincetur. En detalle, la cifra ascendió a los 2.4 millones de personas.

ADJUDICACIÓN A TRAVÉS DEL MECANISMO ALCANZARÁ CIFRA HISTÓRICA ESTE AÑO

De más de 19,000 empresas, solo 215 han participado en Obras por Impuestos

En todos los años de su creación, las OxI movilizaron más de S/ 10,000 millones en inversión pública, con más de 610 proyectos en este mecanismo en sectores clave como transporte y educación y que, en conjunto, concentran más del 50% del monto total de inversión.

ANÁLISIS DE REACCIONA

Solo hasta mediados de noviembre, las inversiones mediante el mecanismo de Obras por Impuestos (OxI) superaron los S/ 3,000 millones, cinco veces más que lo registrado en el mismo período del año pasado (S/ 532 millones). Se trata ya de un nivel histórico, cuando incluso falta menos de un mes para el cierre del año.

Este salto evidencia que este mecanismo tiene un alto potencial. Sin embargo, en el detalle todavía presenta algunos espacios de mejora. De los 107 proyectos que se programaron para este 2024 mediante esta modalidad, solo cuatro se encuentran en etapa de ejecución, mientras que los demás están en la etapa de la firma de convenio o en la de convocatoria de empresas.

Desde su creación en el 2008, el mecanismo de OxI demuestra ser una herramienta poderosa para cerrar brechas históricas en infraestructura y servicios esenciales. Pero, su adopción sigue siendo limitada: de los más de 19,000 principales contribuyentes registrados en la Sunat, compuestos principalmente por empresas, solo 215 han participado en este esquema, lo que representa apenas el 1%.

Esta baja participación no solo revela desafíos, sino también una oportunidad inmensa para que el sector privado contribuya al desarrollo nacional mientras obtiene beneficios concretos.

Las OxI permiten a las empresas privadas financiar proyectos públicos de infraestructura, deduciendo el monto invertido de su Impuesto a la Renta (IR). Este modelo no solo acelera la ejecución de obras prioritarias, sino que también fomenta una colaboración efectiva entre el sector público y privado, beneficiando directamente a la población.

Radiografía

En todos los años de su creación, las OxI movilizaron más de S/ 10,000 millones en inversión pública, con más de 610 proyectos en este mecanismo en sectores clave como transporte y educación y que, en conjunto, concentran más del 50% del monto total de inversión. De estos proyectos, 290 ya fueron concluidos, lo que evidencia avances, pero también una necesidad urgente de mejorar el dinamismo en la implementación de este mecanismo.

El impacto de las OxI se refleja en regiones que priorizaron su uso para abordar estas necesidades críticas. Áncash, Arequipa y Cusco encabezan la lista, con 74, 73 y 61 proyectos dentro del mecanismo de OxI.

La priorización de estos sectores no es casualidad. Según el Índice de Competitividad Regional (Incore 2024), más del 60% de la red vial local no está pavimentada, lo que limita el acceso a servicios básicos y mercados. En paralelo, la inversión en educación busca sentar las bases para un desarrollo sostenido, considerando que la calidad educativa es clave para reducir la desigualdad y potenciar las oportunidades económicas en el mediano y largo plazo.

Desde su implementación, las OxI han destacado por su capacidad para movilizar recursos del sector privado hacia el desarrollo de infraestructura crítica. Desde ProInversión destacan que las OxI no solo simplifican procesos en el desarrollo de las obras públicas, sino que incrementan la eficiencia en plazos y costos alrededor de las obras, permitiendo cerrar brechas en infraestructura.

Además, su impacto en comunidades es innegable: proyectos como el Puente Chilina en Arequipa y los sistemas de saneamiento en Cusco han mejorado la calidad de vida de miles de personas, conectando comunidades y reduciendo tiempos de traslado.

Retos del mecanismo

Su bajo dinamismo se explica por factores estructurales. La burocracia es uno de los principales obstáculos, ralentizando la identificación, priorización y ejecución de proyectos. A esto se suma el desconocimiento sobre los beneficios fiscales y sociales del modelo, así como la falta de capacidades técnicas en gobiernos subnacionales, que impide la formulación de proyectos viables y atractivos para el sector privado.

Para revertir esta situación, es crucial fortalecer las capacidades técnicas de los equipos en los gobiernos regionales y locales, simplificar procesos burocráticos para garantizar agilidad y difundir activamente los beneficios del modelo. También es esencial involucrar a la ciudadanía en la supervisión de los proyectos, asegurando que se cumplan plazos y presupuestos, con el objetivo de que se fortalezca la confianza en este mecanismo.

Las cifras alrededor de las OxI, aunque con un espacio importante por explotar, demuestra que es una herramienta eficaz para acelerar el desarrollo de infraestructura y mejorar la calidad de vida en el Perú. Con un crecimiento histórico, el modelo tiene el potencial de transformar el país si se supera la baja participación del sector privado y se abordan los desafíos estructurales.



Ranking de empresas por monto de inversión en obras por impuestos 2009 - 2024

(En millones de soles)

N	Empresas	Total general
1	Compañía Minera Antamina S.A.	1,840
2	Win Empresas S.A.C (Ex Optical Technologies S.A.C.)	1,408
3	Banco De Crédito Del Perú S.a.a. - BCP	1,268
4	Southern Peru Copper Corporation	1,173
5	Telefónica Del Perú S.A.A.	234
6	Banco Internacional Del Perú S.A.A. - Interbank	230
7	Indra Peru S.A.	188
8	Ferreyros S.A.	168
9	Segumax Tactica S.A.C.	165
10	Soluciones Alimenticias S.A.C.	165
11	Cicdesi S.A.C.	163
12	Cementos Pacasmayo S.A.A.	144
13	Yura S.A.	143
14	Unión De Cervecerías Peruanas Backus Y Johnston S.a.a. - Backus	129
15	Volcan Compañía Minera S.A.A.	113

FUENTE: ProInversión (al 19.11.2024)


DIFUSIÓN

Reto. Para agilizar la ejecución de obras, es crucial fortalecer las capacidades técnicas de los equipos de gobiernos regionales y locales.

OPINIÓN

PÍA QUISPE LOZANO
Coordinadora Regional de ReAcciona

OxI para acelerar proyectos

El mecanismo de OxI no es solo una herramienta financiera: es una palanca poderosa para cerrar brechas históricas en infraestructura y servicios esenciales. Con la colaboración entre los sectores público y privado, las OxI pueden acelerar proyectos prioritarios en rubros claves como transporte, educación y salud, impactando directamente en la calidad de vida de millones de peruanos. Sin embargo, su efectividad depende de la visión y capacidad de planificación de los gobiernos regionales y locales, quienes deben priorizar proyectos estratégicos que potencien el desarrollo económico y social. La falta de dinamismo en algunos gobiernos no solo retrasa obras críticas, sino que también desaprovecha un mecanismo que tiene el potencial de transformar realidades. Es momento de un compromiso conjunto.

BAJO LA LUPA

MARTIN NARANJO
Presidente de la Asociación de Bancos del Perú



La Línea Maginot

En el ámbito empresarial también podemos encontrar soluciones aparentemente robustas que, **en su imposibilidad de adaptación a cambios en el entorno tecnológico, fracasan.**



ISTOCK

Los cambios además de veloces son constantes y en todos los frentes.

La Línea Maginot hubiese sido fantástica como línea defensiva si hubiese existido antes de la Primera Guerra Mundial. Lamentablemente, fue construida después. La Línea Maginot, hecha entre 1929 y 1938, fue una línea defensiva estática en la frontera francoalemana de 450 km de longitud, una trinchera inexpugnable muy bien comunicada que incluía toda clase de soluciones logísticas, desde trenes hasta hospitales, desde electricidad hasta telefonía, desde generadores hasta disponibilidad de agua potable y ventilación, para, precisamente, soportar los largos asedios que impone una guerra de trincheras como lo fue el conflicto mundial desarrollado entre 1914 y 1918.

La Línea Maginot fue una estructura defensiva impresionante que no consideró extenderse más allá de la frontera con Alemania y que quedó obsoleta al inicio de la Segunda Guerra Mundial. Los alemanes simplemente la eludieron en mayo de 1940 como parte de su primera ofensiva sobre Francia. Una ofensiva que además de simular un ataque frontal sobre la Línea, se movió velozmente a través de Luxemburgo y Bélgica, por zonas densamente boscosas. Eludida la Línea Maginot, París cayó 32 días después, el 14 de junio de ese mismo año. Las tácticas alemanas de guerra relámpago o *blitzkrieg*, que utilizaban la movilidad mecanizada de tropas, tanques y apoyo aéreo, lograron superar con facilidad las tácticas francesas pensadas para una guerra de trincheras. Hoy en día, la Línea Maginot es una atracción turística. Un monumento al error de luchar las nuevas guerras pensando en las guerras anteriores.

En el ámbito empresarial también podemos encontrar soluciones aparentemente robustas que, en su imposibilidad de adaptación a cambios en el entorno tecnológico, terminan pasando por situaciones parecidas a las de la Línea Maginot: el caso en donde compiten la fotografía en película con la fotografía digital, el caso en donde se enfrentaron el alquiler de videos con los servicios de streaming, o el caso en donde compiten por nuestra atención los medios de comunicación tradicionales con las actuales redes sociales, vienen a la mente con rapidez.

Lo mismo puede observarse en las políticas públicas. Por ejemplo, los sistemas educativos tradicionales, diseñados para la era industrial, insisten en la repetición y dejan de lado la creatividad, el pensamiento crítico o la educación para la vida en los espacios que abren las nuevas tecnologías. Sistemas de educación rígidos frente a cambios inmensos en los mercados de trabajo reflejan defensas muy poco efectivas frente a los avances que vivimos.

Un caso especialmente interesante de políticas públicas, en este caso en el ámbito financiero, es el de los acuerdos de Basilea. El acuerdo de Basilea I se estableció en 1988 en respuesta a la crisis bancaria de los años 70 y principios de los 80; Basilea II, desarrollado en el 2004, se dio en respuesta a la crisis financiera asiática de 1997 y la crisis del año 2000; y Basilea III, aprobado en el 2010, fue en respuesta directa a la crisis financiera global del 2007-2008. En todos los casos se partió de la crisis anterior para corregir las causas anteriores y se establecieron nuevos ratios y nuevos límites. Enfatizando cada vez más en la adecuación permanente de los sistemas de supervisión, de gestión de riesgos y en las capacidades de identificación, protección, respuesta y recuperación que determinan la resiliencia de las instituciones.

Otro caso particularmente interesante es el de las campañas electorales. Las campañas electorales que hemos visto recientemente han sido tan dramáticamente diferentes que las campañas locales anteriores ya no son una buena guía de diseño hacia adelante. No solamente han cambiado los canales en un espacio comunicacional redefinido de plataformas descentralizadas, sino que han colapsado los tiempos, se han desintermediado las comunicaciones y se han hiperpersonalizado los mensajes. Pareciera que medir la opinión pública para definir mensajes y construir narrativas ha dado paso a un esquema inverso en donde los mensajes y narrativas primero se prueban para insistir luego con los que mejor tracción generen. Mensajes y narrativas exploratorias son ahora los instrumentos de medición de la opinión pública.

> “Hoy en día, la Línea Maginot es una atracción turística. Un monumento al error de luchar las nuevas guerras pensando en las guerras anteriores”.

¿Qué es lo que determina estos cambios? Igual que en la blitzkrieg, o guerra relámpago, que hizo irrelevante una obra de ingeniería impresionante, es el avance tecnológico el que va a seguir produciendo obsolescencias inesperadas en diferentes aspectos de nuestras vidas. La velocidad de movimiento de tropas a través de bosques de alta densidad es hoy equivalente a la velocidad de cambio generada en todas nuestras interacciones virtuales como producto de capacidades de procesamiento, de comunicación y de interconexión sin precedentes. Los cambios además de veloces son constantes y en todos los frentes. Así, la demanda fundamental es por mayores capacidades de aprendizaje, adaptabilidad y agilidad. La lección que nos deja la historia de la Línea Maginot es que las estrategias mientras más rígidas son más peligrosas porque nos llevan a pelear las nuevas guerras preparados para la guerra anterior.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

POSITIVO ESCENARIO ESTARÍA ASEGURADO

Producción textil crecería hasta en 25% en la campaña de verano 2025

Desde la SNI y un gremio de Gamarra esperan positivo panorama por un verano con temperaturas altas. A esto se suma un entorno de recuperación económica, aunque la inseguridad figura como riesgo.

La expectativa desde diferentes gremios textiles sobre la campaña de verano 2024-2025 es alta. Para Martín Reaño, gerente del Comité Textil y Confecciones de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), con la recuperación de la producción que se viene observando, se podría proyectar un crecimiento real en el 2025 si las tendencias positivas se mantienen.

El verdadero crecimiento del rubro podría producirse desde la primera mitad del año. Esto teniendo en cuenta la recuperación del consumo interno y que en el verano, en la costa se esperan temperaturas altas, con lo que se prevé buenas ventas de ropa ligera.

A su turno, Valeria Mezarina, presidenta de la Asociación Peruana Gamarra Emprende, proyectó que la campaña de verano 2024-2025 alcanzaría un crecimiento de hasta 25%.

Si bien esta campaña inicia su producción desde octubre, se espera que en verano continúen con las confecciones a la par que se tienen expectativas por la campaña escolar, que representaría al menos un cuarto de las ventas del año.

"La demanda que están teniendo las empresas para que confeccionen ropa para vender en verano va bien. El verano está llegando bastante fuerte. Nosotros creemos que la campaña de verano va a tener un porcentaje de respuesta de entre 20% a 25%", calculó. "Pensamos que el próximo año va a ser mejor que este, pero también debemos tener en cuenta que hay otros factores de riesgo, como la inseguridad", añadió.

EN CORTO

Envíos. Tras un 2024 que cerraría con un crecimiento de 5% en las exportaciones textiles, la Asociación de Exportadores (ADEX) pronóstica un buen panorama para el próximo año. En detalle, se proyecta que los envíos de prendas y productos textiles crecerá entre 5% y 10% en el primer trimestre del 2025.

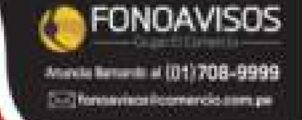
JOEL ALONZO



Avance. El dinamismo de las ventas sería mucho mejor en esta temporada.

Más info en // gestion.pe

AUTOPARTES Y ACCESORIOS



GOURMET











ENTREVISTA

José Luis Cordano

Country manager Perú de Sura Investments

Familias que llevaron sus activos al exterior por inestabilidad política aguardarían resultados de comicios para decidir retornarlos. Volatilidad, marco tributario y planes de sucesión encabezan sus preocupaciones.

Personas de alto patrimonio esperarán elecciones del 2026 para repatriar capital



SURA

Preocupación. El asunto principal en las reuniones con clientes es la volatilidad o riesgo de su portafolio, dijo Cordano.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

En los últimos cuatro años, salieron del país cerca de US$ 22,900 millones de capitales, recursos que, en gran parte, aún se mantienen alojados en otras geografías a la espera de mayor claridad en el panorama local. El country manager Perú de Sura Investments, José Luis Cordano, conversó en exclusiva con **Gestión** sobre la decisión de los peruanos de alto patrimonio de repatriar este dinero en medio de un año preelectoral, el perfil de riesgo de estos clientes en sus inversiones, las principales preocupaciones de cara al 2025 y los planes de expansión de la firma.

Se espera que el próximo año sea de incertidumbre. ¿Cuál es el ánimo del inversionista de alto patrimonio?

El próximo proceso electoral en Perú es parte de las conversaciones, es natural que nos demanden información. Pero, en cuanto a la recomendación de inversión, cuando el horizonte es de cinco a 10 años, tratamos de sacar efectos que generen volatilidad de corto plazo y buscamos exponerlos a alternativas diversificadas. Por ejemplo, hoy vemos con buenos ojos la renta variable de EE.UU. por un fortalecimiento de su industria.

¿No es algo que les genere mucho temor por ahora?

Habrá clientes más expuestos a activos en Perú, que podrían mostrar un nivel de preocupación distinto a otros que no tienen tanta presencia en el país.

Sobre la migración de capitales, especialmente el grueso que salió en el 2021, ¿observa un retorno?

Vemos fondos volviendo, sin que eso sea necesariamente una generalidad en el mercado. También tenemos conversaciones de asesoría con clientes pidiéndonos repatriar su dinero y los estamos asesorando para que no sea una decisión motivada por pánico sino algo bien razonado.

¿Cree que este dinero volverá antes de las elecciones del 2026?

Depende de la situación de cada inversionista o familia. Creo que algunos clientes van a especular un poco más, esperarán a ver qué pasa en los comicios para repatriar su capital. A algunos les hace sentido seguir fuera del país.

¿Diría que el peruano de alto patrimonio es conservador?

No generalizaría este perfil. Hay clientes que valoran mucho la generación de rentas y prefieren portafolios con pagos periódicos y niveles de volatilidad controlados. Otro arquetipo de usuarios está dispuesto a exponerse a activos de riesgo, de renta variable o alternativos, por su horizonte de inversión.

¿Cuánto patrimonio administran estos inversionistas?

Este segmento puede tener por encima de US$ 1 millón o US$ 1.5 millones en activos con nosotros. Sin embargo, también cubrimos la frontera inferior de este monto.

¿Qué es lo que más les preocupa frente al 2025?

Las conversaciones con nuestros clientes giran, principalmente, en torno a la volatilidad o riesgo de su portafolio. Desean tener claro qué pasaría con sus fondos si sucede una crisis financiera. Se va afinando la recomendación de inversión si no está dispuesto a asumir cierta pérdida.

Sucesión patrimonial

¿Cuál es el segundo tema tratado en las reuniones?

Diría que la búsqueda de mecanismos tributarios eficientes, estructuras con base en Perú o en otras partes del mundo que no les genere un impacto no deseado en sus transacciones. Esta es una demanda importante de nuestros clientes.

¿Hay otra inquietud entre sus clientes?

Claro. Lo tercero que nos transmiten está en línea con la planificación de sucesión, que se cumplan sus deseos. Quieren ordenar su patrimonio para entregarlo a su familia, sea hoy o más adelante, pero evitando efectos fiscales.

¿Están trabajando en nuevos productos para atender estas necesidades?

Sí. Realizamos un estudio en el segmento de alto patrimonio y nos dimos cuenta de que muchos de los capitales que emigraron en el contexto de crisis política, ahora muestran necesidades de organizarse en cuanto a sucesión patrimonial. Por ello, estamos lanzando a este mercado un nuevo servicio de asesoría tributaria y de sucesión, que complemente la orientación en inversión.

¿Cómo está Perú comparado con sus pares en el negocio de wealth management?

Debo enfatizar que es la segunda operación más grande en la región, después de Chile. Y es la de mayor crecimiento en los últimos cinco años.

¿Hay servicios de otros países que piensen traer?

Tratamos de generar mucho expertise cruzado, digamos entre los distintos países como plataforma regional de inversiones. Si algo que está funcionando en otra geografía, también lo hace aquí, podemos traerlo, y viceversa. El grupo tiene una apuesta muy grande a largo plazo para el desarrollo de las inversiones en Perú.

¿Cuál es su perspectiva para los patrimonios en Perú?

Estimamos que la riqueza del segmento de alto patrimonio que atendemos gira en torno a los US$ 26,000 millones. En el corto plazo, no vemos un cambio de tendencia en el crecimiento que viene registrando.

Más info en



META DE SURA INVESTMENTS

Duplicará activos al 2029

Sura Investments gestiona activos equivalentes a US$ 2,500 millones a la fecha, de los que el negocio de wealth management representa el 60% y el 40% restante lo componen las líneas de investment management (para inversionistas institucionales como AFP y compañías de seguro) y corporate solutions.

"El plan es mantener una tasa de crecimiento del 20% que nos permita duplicar los activos administrados a US$ 5,000 millones al 2029", señaló José Luis Cordano. Afirmó que el enfoque en los próximos años estará en el negocio de wealth management. Sobre la línea corporativa, indicó que registró un crecimiento de entre 50% y 60% en el último año y cuenta con más de 300 compañías en su cartera de clientes. El negocio de clientes institucionales es un poco más acotado frente a otros países, agregó.

NUEVO REGLAMENTO EMITIDO POR EL EJECUTIVO

Bancos deberán informar en 48 horas ciberataques a usuarios afectados

La norma establece que se deberá comunicar al cliente en un lenguaje sencillo y claro sobre el incidente que vulneró su información personal y las medidas adoptadas para mitigar los efectos. Entidades financieras también deberán reportar a la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Recientemente, el Ejecutivo publicó el reglamento de la Ley de Protección de Datos Personales. En lo que atañe al sistema financiero, una de sus principales disposiciones es la obligación de reportar en máximo 48 horas, después de haber tomado conocimiento de ello, cualquier incidente de seguridad de datos personales que ocasione exposición de los mismos a terceros y cree perjuicio.

Según la norma, los bancos deberán comunicar, por un lado, al titular de los datos personales sobre el incidente que vulneró su información, "en un lenguaje sencillo y claro para su comprensión", así como las medidas tomadas para mitigar sus efectos.

"Cuando el incidente de seguridad de datos personales no produjo la afectación antes descrita y fue superado totalmente por las medidas adoptadas, no subsiste la obligación de comunicar dicho incidente al titular", precisa la norma.

"Solo se debe notificar al usuario si hay afectación de derechos, es decir, solo a los perjudicados (no al público general). Esta obligación es nueva, así como la de informar a la autoridad", señaló María del Carmen Yuta, partner de Vodanovic Legal.

Investigación

El reglamento indica que también existe un plazo máximo de 48 horas para que los bancos reporten a la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales sobre cualquier evento como un hackeo a sus sistemas. Sin embargo, en este caso, a diferencia de lo establecido para los usuarios, persiste el mandato de notificar aunque se haya resuelto el problema.

"La obligación de informar a la autoridad es para que esta pueda iniciar una investigación. Cuando se da una situación de este tipo, (la entidad atacada) primero tiene que entender el problema, ver su dimensión y otros aspectos", explicó Yuta.

"También se debe comunicar (sobre el incidente) a la SBS porque es el supervisor financiero. Incluso se debe informar al centro nacional de seguridad digital. La carga regulatoria es importante sobre este punto porque un mismo hecho, conducta o circunstancia puede generar la obligación de notificar a más de uno", añadió la experta.

Estas disposiciones rigen no solo para los bancos, sino para todas las entidades que manejan datos personales.

Detalles a informar

De acuerdo con el propio reglamento, la notificación del incidente debe señalar y describir, en primer lugar, la naturaleza del evento. Así, cuando sea posible, deberán detallarse los tipos de datos y el número aproximado de titulares afectados.

El informe, en segundo lugar, deberá indicar el nombre y los datos de contacto del oficial de datos personales o de otra persona con la que pueda obtenerse más información. A su vez, es imperativo consignar las posibles consecuencias del ataque, así como las medidas adoptadas o propuestas para poner remedio a estas vulneraciones.

Además, si procede, será imperativo explicar las acciones adoptadas para mitigar los posibles efectos negativos de la vulneración.

Oficial de datos personales

"Si dicha notificación demora más (de 48 horas), debe acompañarse con los sustentos probatorios de tal dilación. Además, la obligación (de informar a la autoridad) permanece aun cuando el responsable del tratamiento considere que el incidente haya sido superado", precisó en noviembre, ante el Congreso, el director general de la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales, Eduardo Luna.

Otra disposición que se ha establecido en el reglamento es la obligación de incluir un oficial de datos personales. "Aquellas entidades que manejen grandes volúmenes de datos o datos sensibles (deben cumplir con esta disposición)", acotó Yuta.

"Un banco que maneja grandes volúmenes de datos, por el efecto sistémico que puede generar (una vulneración), debe tener un oficial de datos personales. Los cuatro bancos más grandes, por ejemplo (estarán obligados)", recalcó.



ISTOCK

Disposiciones. Rigen no solo para los bancos, sino para todas las entidades que manejan datos personales.

LA CIFRA

9.3

Millones de ataques de software malicioso recibieron las empresas peruanas en el último año.

PARA LOS DATOS PERSONALES

Fintech también deberán tener sistemas de protección

El reglamento establece un criterio de responsabilidad proactiva por parte de las empresas. Según Vodanovic Legal, ello tiene impacto, sobre todo, en aquellas entidades que no están sujetas a supervisión actualmente, pero que brindan servicios financieros, como las fintech. "Una fintech de lending o que ofrece activos virtuales va a tener que establecer metodologías y criterios de evaluación de riesgo para cumplir con la protección de datos personales. Ese es un aspecto que de alguna manera va a permitir tener la cancha pareja porque esas fintech no tienen infraestructura de cumplimiento que ahora ya (desde la SBS) se les exige a las entidades supervisadas", explicó María del Carmen Yuta, partner de la firma.

"Las entidades financieras reguladas están sujetas a criterios de seguridad robustos, de autenticación, de uso de doble factor, y en determinadas operaciones incluso piden códigos de verificación. Entonces, existía una cierta incertidumbre en el caso de las fintech", añadió.

Más info en gestion.pe

MEJORA EN RESULTADOS

Credicorp Capital sugiere mantener la acción de Ripley

Los resultados de Ripley al tercer trimestre de este año fueron mejor de lo esperado, en parte, por los beneficios de sus operaciones en Perú, según Credicorp Capital.

La firma de inversiones sugiere mantener la acción de Ripley en los portafolios tras una recuperación de los indicadores del retailer.

"Las ventas del segmento minorista (de Ripley) en Perú registraron un sólido crecimiento interanual (en el tercer trimestre) de alrededor de 22% (un incremento de 13% en moneda peruana), impulsado por la depreciación del peso chileno frente al sol, una campaña de invierno extendida, una mayor liquidez proveniente de los retiros de fondos de pensiones y las liberaciones de los fondos de la CTS, y una inflación estable, lo que permitió un mayor gasto discrecional", señala Credicorp.

"Las inauguraciones de los centros comerciales Iquitos y San Juan de Lurigancho en el 2023 siguen impulsando los resultados, amplificados aún más por los efectos cambiarios. Los mall existentes mostraron una fuerte recuperación del tráfico, con una ocupación consolidada del 96.7%", agrega.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Viernes, 6 de diciembre del 2024

		COTIZACIÓN Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mils. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mils. US$)	1/ Dividendos Yield (%)	2/ PER (veces)	3/ Precio/ valor cont.	4/ Utilidad neta consolidados (mils. US$)	Rentabilidad de la acción 5/ Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
■ Banco Continental	C1	1.440	1.450	1.440	1.44	0.00	0.23	0.43	16528	46.0	99.15	3433.94	7.30	7.67	1.05	458.61	0.70	0.70	6.67	6.83
▼ Banco de Credito	C1	4.000	4.000	3.980	3.99	-0.25	0.22	0.40	54004	65.0	92.31	13877.47	7.75	11.28	2.28	1340.29	-0.25	-0.25	18.75	56.18
DIVERSAS																				
▼ Ferreycorp	C1	3.000	3.000	2.990	2.99	-0.33	0.23	0.43	78442	34.0	100.00	758.37	5.71	6.53	1.02	143.29	-	-	3.82	28.27
■ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.284	0.285	0.280	0.28	0.00	0.11	0.20	378255	60.0	57.69	-	-	-	-	-	-2.41	-2.41	-6.89	-
AGRARIAS																				
■ Agroindustrial Laredo	C1	22.500	22.500	22.500	22.50	0.00	0.06	0.10	2500	3.0	5.56	69.75	11.11	4.61	0.46	16.99	-	-	9.22	40.99
■ Cartavio	C1	44.000	44.000	44.000	44.00	0.00	0.10	0.18	2178	11.0	45.30	243.90	10.69	-	-	23.91	-2.22	-2.22	-2.86	15.65
▲ Casa Grande	C1	12.050	12.120	12.000	12.12	0.58	0.24	0.45	20191	39.0	92.31	273.71	12.15	10.46	1.03	30.85	4.48	4.48	8.92	52.24
INDUSTRIALES COMUNES																				
■ Alicorp	C1	6.520	6.520	6.520	6.52	0.00	3.33	6.15	510407	11.0	91.88	1493.80	-	15.00	2.10	141.21	-0.46	-0.46	-3.41	3.49
▲ Unacem Corp	C1	1.580	1.590	1.590	1.59	0.63	0.04	0.08	27243	12.0	93.59	758.77	1.26	7.79	0.49	101.49	-	-	3.92	5.88
MINERAS COMUNES																				
▲ Nexa Resources Perú	C1	1.560	1.600	1.600	1.60	2.56	0.02	0.03	10530	2.0	50.43	543.87	1.01	10.44	0.72	74.66	1.91	1.91	-1.23	17.33
▲ Minera Poderosa	C1	8.010	8.250	8.250	8.25	3.00	0.30	0.55	36262	9.0	41.03	1327.08	7.23	14.96	3.01	101.96	3.13	3.13	-	20.74
▼ Volcan	BC1	0.218	0.218	0.212	0.21	-1.85	0.17	0.31	784235	56.0	99.15	220.52	-	-28.78	0.65	44.70	-3.64	-3.64	10.42	-32.05
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Engie Energia Peru	C1	4.100	4.200	4.180	4.20	2.44	0.01	0.03	3321	5.0	58.12	677.15	2.18	-	0.55	45.20	0.48	0.48	5.00	-7.75
SEGUROS																				
■ Rimac Seguros Y Reaseguros	C1	0.970	0.970	0.950	0.97	0.00	0.24	0.44	247000	6.0	19.66	463.94	7.00	4.12	0.67	128.52	-	-	-	25.66
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▼ Backus y Johnston	I1	21.020	21.500	20.950	20.95	-0.33	0.13	0.23	6029	23.0	81.20	7248.89	0.71	14.20	3.62	540.38	-0.71	-0.71	0.92	-4.15
▲ Cervecería San Juan	I1	40.860	42.800	42.800	42.80	4.70	0.01	0.01	137	1.0	15.81	1085.41	8.69	12.31	14.81	98.88	-	8.35	1.90	21.70
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.020	1.020	1.020	1.02	0.00	0.04	0.07	34800	6.0	82.48	437.71	1.26	8.50	0.38	47.23	-1.92	-1.92	-0.97	8.83
■ El Comercial Vigenta Inves	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	5.98	51.67	7.18	-2.71	0.21	-18.96	-	-	-	-22.73
MINERAS DE INVERSION																				
■ Minsur	I1	4.510	4.550	4.510	4.51	0.00	0.10	0.18	21000	10.0	91.88	3485.89	6.88	19.33	1.86	313.44	-0.22	-0.22	-3.01	20.78
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Bank Of America Corp	Com	46.480	46.650	46.650	46.65	0.37	0.03	0.06	655	7.0	40.17	-	-	-	-	23611.00	-1.58	-1.58	17.57	41.15
▼ Credicorp	C1	193.000	190.000	189.100	190.00	-1.55	0.22	0.41	1155	4.0	97.86	17932.64	6.51	13.40	2.01	1338.70	1.08	1.08	4.97	36.64
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	608.000	626.800	625.000	626.00	2.96	0.78	1.44	1240	5.0	79.49	-	-	-	-	55539.00	9.92	9.92	10.31	73.89
▼ Hudbay Minerals Inc.	Com	9.000	8.880	8.850	8.88	-1.33	0.09	0.16	10859	8.0	81.62	-	-	-	-	86.25	0.57	0.57	-4.21	61.16
▲ Inretail Peru Corp.	C1	30.750	30.990	30.550	30.99	0.78	0.13	0.25	4320	11.0	99.73	3213.02	-	13.54	2.24	237.36	-0.19	-0.19	3.13	-14.77
▲ Intercorp Financial Services	C1	28.660	29.000	28.650	29.00	1.19	0.20	0.36	6854	28.0	96.15	3347.98	3.45	14.07	1.25	237.99	5.42	5.42	10.69	37.96
▼ NVIDIA Corporation	Com	145.500	145.700	142.000	142.30	-2.20	0.32	0.59	2246	21.0	91.45	-	-	-	-	63074.00	2.37	2.37	18.88	-70.98
▲ Ish MSCI Emerging Markets	-	43.300	43.980	43.980	43.98	1.57	0.02	0.05	585	1.0	17.09	-	-	-	-	-	1.62	1.62	-5.01	11.57
▲ Powershares QQQ	-	522.200	526.000	525.500	525.90	0.71	0.37	0.68	697	3.0	66.67	-	-	-	-	-	4.35	4.35	8.65	27.93
▲ Standard & Poors DR	-	606.900	608.700	607.000	608.40	0.25	0.26	0.47	420	9.0	94.87	-	-	-	-	-	0.85	0.85	6.63	28.26
▲ Dr DlyGldMiners IndxBull	-	41.700	41.800	41.800	41.80	0.24	0.00	0.01	73	2.0	41.03	-	-	-	-	-	-	0.24	-15.73	14.36
▼ Newmont Mining NEM	Com	41.410	41.300	41.300	41.30	-0.27	0.01	0.03	362	2.0	35.90	-	-	-	-	-1213.00	-2.20	-2.20	-23.52	-1.67
▲ Netflix Inc NFLX	Com	898.000	924.870	924.870	924.87	2.99	0.01	0.02	11	1.0	22.22	-	-	-	-	7780.86	-	4.27	31.37	88.94
▼ Southern Copper Corp	Com	100.300	100.150	99.950	99.95	-0.35	0.04	0.07	372	7.0	82.91	-	0.80	-	-	3027.90	-0.94	-0.94	-14.71	18.08
▲ Tesla, Inc	Com	371.200	379.500	374.500	379.50	2.24	5.68	10.48	15095	11.0	52.74	-	-	-	-	12702.00	10.48	10.48	45.74	53.46
▲ Barrick Gold Corp ABC	Com	46.480	46.650	46.650	46.65	0.37	0.03	0.06	655	7.0	40.17	-	-	-	-	23611.00	-1.58	-1.58	17.57	41.15
▼ Barrick Gold Corp ABX	Com	16.890	16.800	16.800	16.80	-0.53	0.01	0.02	497	4.0	33.76	-	-	-	-	-	-4.60	-4.60	-19.04	-8.20
JUNIORS (EN US$)																				
▲ Adobe Inc	Com	536.800	553.000	550.500	552.00	2.83	0.22	0.40	393	8.0	32.91	-	-	-	-	5360.00	6.65	6.65	7.23	-7.85
■ Panoro Minerals Ltd.	C	0.240	0.240	0.240	0.24	0.00	0.01	0.01	26140	6.0	55.98	-	-	-	-	-	-11.44	-11.44	9.09	166.67
▲ Sierra Metals Inc.	Comunes	0.477	0.500	0.500	0.50	4.82	0.01	0.01	13000	5.0	23.50	-	-	-	-	-	2.04	2.04	-7.41	-
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
■ Soc. Minera Cerro Verde	C1	40.000	40.000	40.000	40.00	0.00	0.12	0.23	3082	5.0	98.72	14002.24	3.21	15.25	2.01	917.94	-1.96	-1.96	0.25	13.41
ADR (EN US$)																				
▲ Amazon Com Inc	Com	220.000	226.000	220.000	226.00	2.73	0.32	0.59	1431	16.0	90.60	-	-	-	-	49868.00	9.71	9.71	21.57	49.37
▼ American Airlines Group Inc	Com	17.270	17.100	17.200	17.20	-0.41	0.03	0.05	1601	5.0	27.35	-	-	-	-	275.00	13.91	13.91	46.38	-
▲ Coca Cola Co	Com	62.590	63.670	63.670	63.67	1.73	0.00	0.00	32	1.0	71.37	-	-	-	-	10409.00	-1.52	-1.52	-11.79	10.29
▼ Freeport-Mcmoran FCX	Com	43.110	42.300	42.300	42.30	-1.88	0.02	0.03	394	1.0	25.21	-	-	-	-	2003.00	-	-3.60	18.10	-1.63
▲ Kraft Heinz Co	Com	30.670	30.900	30.900	30.90	0.75	0.02	0.03	500	1.0	4.70	-	-	-	-	1370.00	-	0.75	-12.59	14.40
▼ Intel Corp	Com	21.150	20.800	20.800	20.80	-1.65	0.01	0.01	300	5.0	51.71	-	-	-	-	-15961.00	-12.90	-12.90	-10.65	-57.81
▼ Johnson & Johnson	Com	160.000	149.500	149.500	149.50	-6.56	0.00	0.01	30	1.0	5.13	-	-	-	-	14684.00	-	-6.56	-9.39	-2.73
■ Microsoft Corporation	Com	444.000	444.700	442.600	444.00	0.00	1.50	2.76	3378	9.0	76.92	-	-	-	-	90512.00	3.98	3.98	3.94	18.64
▼ Minas Buenaventura	C1	12.200	12.230	12.100	12.10	-0.82	0.14	0.27	11877	15.0	98.29	-	0.80	-	0.98	366.40	-	-	-12.13	-19.92
▲ Pfizer Inc PFE	Com	25.500	25.760	25.760	25.76	1.02	0.01	0.02	351	2.0	39.74	-	-	-	-	4252.00	-0.16	-0.16	-10.40	-11.13
▲ Walt Disney DIS	Com	116.620	116.750	116.700	116.75	0.11	0.04	0.07	334	4.0	57.69	-	-	-	-	4972.00	-0.64	-0.64	21.49	28.51
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	174.500	174.900	174.600	174.90	0.23	0.04	0.07	211	12.0	85.04	-	-	-	-	94269.00	4.23	4.23	6.00	25.65
▲ Paypal Hldg Inc	Com	88.900	89.750	89.750	89.75	0.96	0.00	0.01	33.00	2.0	47.86	-	-	-	-	4428.00	3.82	3.82	14.51	45.91
▼ Micron Technology Inc	Com	103.250	100.640	100.640	100.64	-2.53	0.05	0.09	500.00	1.0	40.60	-	-	-	-	778.00	-0.32	-0.32	-2.29	18.15
TOTALES							54.15	100.00%	2641511	769.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.





BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL S/ 56.93 millones

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	SP/BVL PERU ESG
-0.51%	-0.24%	-0.57%	-0.48%

 sube  sin variación  baja

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
6 de diciembre del 2024

Tasa Promedio de Mercado 06.12.24	
Activa MN - FTAMN	26.58%
Activa ME - FTAMEX	13.38%
Pasiva MN - FTIPMN	2.42%
Pasiva ME - FTIPMEX	2.91%

Tasa Promedio por Segmento de Mercado *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Corporativo	5.86%	6.39%
Grandes Empresas	8.45%	7.58%
Medianas Empresas	10.27%	9.20%
Pequeñas Empresas	19.87%	10.15%
Microempresas	43.49%	10.81%
Consumo	57.70%	48.31%
Hipotecario	8.22%	7.26%
Empresas Financieras		
Ahorro	3.30%	1.95%
Cuentas a plazo	4.86%	3.80%
CTS	6.32%	0.62%

Tasa Promedio por tipo de Depósito *		
Sistema Bancario	**MN**	**ME**
Ahorros	0.16%	0.13%
Plazo	4.45%	3.80%
CTS	2.34%	0.91%

(*) Tasas promedio correspondientes a los últimos 30 días.
Fuente: SBS

PERÚ: TASAS DE INTERÉS
6 de diciembre del 2024

Tasa Activa Promedio de Mercado: 06.12.24	
Moneda Nacional (TAMN)	14.77%
Factor Acumulado	9,230.1970
Moneda Extranjera (TAMEX)	10.67%
Factor Acumulado	34.77096
Tasa Interbancaria M/N	5.00%
Tasa Interbancaria M/E (*)	4.75%

Tasa Pasiva Promedio de Mercado	
Moneda Nacional (TIPMN)	2.42%
Moneda Extranjera (TIPMEX)	1.71%

Tasa de Interés Legal	MN	ME
Tasa	2.42%	1.71%
Factor Acumulado - Efectiva	8.54893	2.18607
Factor Acumulado - Laboral	2.07121	0.75932

Tasa de Interés Promedio del Sistema Financiero para Créditos a la Microempresa	MN	ME
Tasa	48.84	10.65
Factor Acumulado	371.89813	11.05952

(*) Al 29.11.24
Fuente: SBS



TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
6 de diciembre del 2024

	05.12.24	06.12.24
Rentabilidad del bono NY		
1 mes	4.541	4.446
3 meses	4.454	4.408
6 meses	4.401	4.359
1 año	4.234	4.195
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	7.75	7.75
Bonos del Tesoro 30 años	4.334	4.333
Bonos del Tesoro 20 años	4.429	4.415
Bonos del Tesoro 10 años	4.178	4.149

Fuente: Global-rates-Investing.com

INDICADORES
6 de diciembre del 2024

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)
5,150.00

Remuneración Mínima Vital
(En soles)
1,025.00

Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos
Diciembre 2024 - Febrero 2025
(En soles)
121,600.00

TASAS DE INTERES PROMEDIO CORPORATIVOS

Préstamos de 91 a 180 días **S/**

7.70% es la más **ALTA**

5.47 % es la más **BAJA**

MÁS INFO

www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERÚ
06.12.2024

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 25	101.6540	0.30	0.01	-0.03	-1.75
Perú Global 26	97.0630	-0.05	0.00	0.23	1.81
Perú Global 27	98.0300	-0.04	0.00	0.38	-0.10
Perú Global 30	89.5020	0.10	0.21	1.00	0.53
Perú Global 31	87.5280	0.12	0.28	1.16	0.28
Perú Global 33	122.8320	0.17	0.29	1.43	-3.14
Perú Global 34	83.5370	0.28	0.39	1.79	-1.05
Perú Global 37	109.0570	0.25	0.51	2.62	-2.57
Perú Global 50	99.1170	0.32	0.74	3.08	-5.45

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
06.12.2024

Países	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	156	-2	-1	-4	-4
Brasil	221	-3	3	11	21
México	311	-4	-2	3	-29
Ecuador	1189	10	-97	-94	-866
Colombia	329	-2	-1	-17	-57
Argentina	776	21	23	-151	-1129
Chile	124	0	0	5	-8
Bolivia	2085	23	82	153	-148
Venezuela	22544	-557	159	2847	1122

(*) Variación respecto al 29.12.23
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Dólar paralelo Venta	Dólar interbancario Compra	Dólar interbancario Venta	Dólar ventanilla Compra	Dólar ventanilla Venta	Euro Compra	Euro Venta
Noviembre 2024								
Lu25	3.760	3.790	3.774	3.783	3.698	3.839	3.785	4.178
Ma26	3.750	3.780	3.768	3.773	3.689	3.831	3.612	4.242
Mi27	3.745	3.775	3.755	3.762	3.677	3.819	3.759	4.229
Ju28	3.740	3.770	3.742	3.759	3.678	3.807	3.626	4.244
Vi29	3.750	3.775	3.739	3.745	3.711	3.809	3.676	4.213
Diciembre 2024								
Lu02	3.740	3.770	3.746	3.766	3.708	3.802	3.616	4.321
Ma03	3.730	3.760	3.737	3.749	3.693	3.771	3.826	4.215
Mi04	3.730	3.750	3.734	3.740	3.691	3.775	3.783	4.253
Ju05	3.720	3.750	3.727	3.735	3.689	3.770	3.638	4.206
Vi06	3.710	3.740	3.719	3.727	3.668	3.765	3.858	4.298

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 06.12.24	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	2631.90	-0.85	-3.90	27.61
Plata (US$/Onza)	30.97	-1.20	-5.15	30.18
Aluminio (US$/Tm)	2555.00	-2.50	0.22	9.49
Cobre (US$/Tm)	9039.00	0.81	-2.28	6.65
Plomo (US$/Tm)	2071.50	0.27	4.67	1.99
Níquel (US$/Tm)	15800.00	0.16	1.18	-3.07
Estaño (US$/Tm)	28955.00	0.33	-7.79	15.01
Zinc (US$/Tm)	3062.00	-1.19	3.60	15.96
Petróleo (US$/Barril)	71.14	-1.82	-5.34	-8.40

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PreciosPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 06.12.24	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	2631.68	-0.02	-1.11	27.56
PLATA (US$/onza)	30.97	-1.11	-0.71	30.24
COBRE (cUS$/libra)	420.00	-0.05	-0.79	7.71
PETRÓLEO (US$/barril)	67.28	-2.08	-7.66	-6.85
PLATINO (US$/onza)	931.12	-0.81	-5.87	-5.93
PALADIO (US$/onza)	959.81	-0.71	-7.60	-12.67

Fuente: Bloomberg - PreciosPetroleo.net

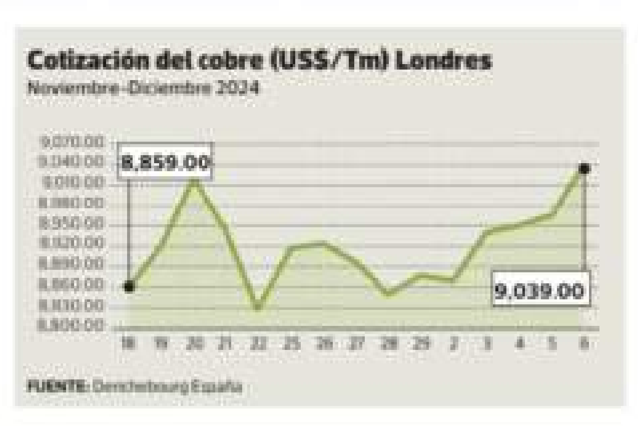
COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

Productos	Cierre al 06.12.24	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	9853.00	0.00	47.72	134.82
Café (New York) US$/lb	330.25	5.33	33.14	75.39
Maíz (Chicago) US$/Tm	173.22	0.92	3.17	-6.53
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	70.11	-1.39	0.60	-13.44
Soya (Chicago) US$/Tm	365.51	0.08	-1.00	-23.33
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	287.40	-1.14	-3.72	-25.56
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	43.00	1.68	-7.39	-10.70
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	21.81	2.88	-1.00	5.98
Trigo (CBOT) US$/Tm	204.39	-0.36	-3.13	-11.53
Arroz (Chicago) US$/Quintal	15.08	-0.46	4.22	-14.07

Fuente: Bloomberg







POLÍTICA

AFECTA ESTABILIDAD POLÍTICA

Dina Boluarte criticó cambio “permanente” de reglas de juego

La mandataria brindó un discurso por la ceremonia del bicentenario de la Batalla de Ayacucho.

La presidenta de la República, Dina Boluarte, insistió en que el “cambio permanente de las reglas del juego” afecta la estabilidad política del país y reiteró sus críticas a lo que consideró “ataques desleales” contra su régimen.

“Un país estable, repito, no está amenazado por el cambio permanente de las reglas de juego y de los ataques desleales”, expresó.

Asimismo, enfatizó en que no se haga “ecos de los que dividen” y aseveró que las “ideologías de odio” viven “medrando de la pobreza, buscando atraso y desunión, creando conflictos, bloqueando las inversiones y mintiendo sobre la realidad del país”.

Oscorima

Por su parte, Wilfredo Oscorima elogió a Boluarte pese a investigaciones: “Quiere al pueblo”, afirmó durante la ceremonia conmemorativa de la Batalla de Ayacucho. Cabe informar que la presidenta Boluarte no logró viajar a la ciudad de Ayacucho para ser parte de la referida ceremonia conmemorativa. En su representación acudió el ministro de Defensa, Walter Astudillo.

HUGO PÉREZ



Presidenta no viajó a Ayacucho.

Más info en gestion.pe

A PUERTA CERRADA

POR ALZA DE EXTORSIONES

Transportistas programan para hoy movilización

• Julio Campos, vicepresidente de la Alianza Nacional de Transportistas, anunció una movilización programada para hoy a nivel nacional con el fin de ser escuchados ante la ola de criminalidad que sigue azotando a este sector.

En conversación con Gestión explicó que esta medida tiene como objetivo destacar el valor de la vida, coincidiendo con el Día Internacional de los Derechos Humanos, y llamar la atención sobre los recientes casos de sicariato y extorsión ocurridos en las últimas semanas.

ADRIANZÉN ANTE LA OCDE

Informalidad es uno de los mayores desafíos

• El presidente del Consejo de Ministros, Gustavo Adrianzén, dijo ayer ante la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que la informalidad laboral es uno de los mayores desafíos que afronta Latinoamérica y que necesita enfoques diferentes.

“Es un problema multivariable, tiene diferentes orígenes y en consecuencia hay diferentes tipos, a los que hay que darle diferentes soluciones”, explicó en una entrevista con EFE en París, donde participó en la reunión de alto nivel del Centro de Desarrollo de la OCDE.

COLECCIONES
FEDERICO GARCÍA LORCA
Una obra plenamente viva, emocionante y arrebatadora
FEDERICO GARCÍA LORCA
DOÑA ROSITA la SOLTERA
OBRA COMPLETA
— 7ma entrega —
DOÑA ROSITA LA SOLTERA
A SOLO S/24.90
ENCUÉNTRALA EN TU QUIOSCO FAVORITO O EN NUESTRA WEB:

BAJO LA LUPA


CAROLINA TRIVELLI
Economista del IEP y exministra de Desarrollo e Inclusión Social

PAOLA BUSTAMANTE
Exministra de Desarrollo e Inclusión Social


Alimentación escolar, derecho de los niños peruanos

Un programa público no puede renunciar a sus obligaciones, más si es porque no puede manejarlas, y proponer trasladarle la responsabilidad de la implementación a las familias.

Hace más de 12 años como país reconocimos que no estábamos haciendo un buen trabajo en materia de alimentación escolar y que el Estado no estaba cumpliendo con sus obligaciones. A pesar que la Ley General de Educación del 2003 estableció que la educación es un servicio público y que en la educación inicial y primaria el servicio educativo se complementa obligatoriamente con programas de alimentación, salud y entrega de materiales. En el 2012 solo cerca de 1.6 millones de escolares recibían algún apoyo alimentario en la escuela y este era parcial. Y sobre todo no era ni sabroso ni variado, por lo que los niños no lo consumían.

Ante esta constatación, nació Qali Warma [1], que llegaría a todos los niños que van a instituciones educativas públicas del nivel inicial y primaria. En su primer año de implementación (2013) fueron atendidos 2.6 millones de niños en 40,000 instituciones educativas los 193 días del año escolar (hoy Qali Warma atiende a cerca de 4.1 millones de escolares, en 65 mil instituciones educativas), entregando más raciones (almuerzos) a quienes viven en distritos con mayor pobreza.

La propuesta de Qali Warma buscó ofrecer alimentos diversos, idealmente con contenidos locales, con un aporte nutricional mínimo garantizado por el programa, de calidad y de garantizada inocuidad. Para ello, 116 comités de compra con participación regional, provincial, dos representantes de los padres de familia y del sector salud adjudican los contratos a proveedores y las entidades especializadas, como Digesa y Sanipes, evalúan la calidad de lo ofrecido por los proveedores.

Qali Warma logró que reconociéramos el derecho de los escolares a la alimentación escolar y que se asignaran los recursos para atenderlos. Logró, además, que discutiéramos la importancia que tiene que los niños coman sano, rico y variado. Y, que tuviéramos claro que sin la participación de los padres, maestros y directores, el programa no funciona. También logró llevar alimentos adecuados a millones de niños y atender a escuelas que nunca habían recibido alimentos.

También hubo problemas, y no pocos. Proveedores que reducen la calidad de los productos, malos empresarios que reemplazan proteínas de buena calidad por otras más baratas y peores, a vista y paciencia del programa, sustitución de alimentos inocuos y seguros por otros con riesgo de contaminación, entrega de productos desarrollados por proveedores ad hoc para un programa social, corrupción, y más.



El nuevo programa enfrenta el desafío de mantener lo logrado por Qali Warma y corregir los problemas de este.

Ante esos problemas, el Gobierno ha decidido crear un nuevo programa. Wasi Micuna será un programa "más comunitario", con más participación de padres y las APAFA, que tendrá que garantizar que se mantenga lo logrado con Qali Warma y corregir la corrupción enquistada en este programa, proveedores y en una de las autoridades sanitarias.

Lo nuevo de Wasi Micuna es lo "comunitario". Más participación es mejor y ya sabemos que sin la activa participación de la comunidad educativa ningún programa de alimentación escolar será exitoso. Pero, esa participación requiere ser desarrollada, entrenada, incentivada, monitoreada y sobre todo, requiere ser permanente. Ahí falló Qali Warma en los últimos años.

Cuatro aspectos preocupan respecto al nuevo programa:

1. La responsabilidad de definir el contenido (el menú) debe ser de Wasi Micuna, no puede ser responsabilidad de los padres. La mayor parte de padres y madres no cuentan con el conocimiento técnico especializado en asuntos alimentarios y nutricionales como para seleccionar adecuadamente la cantidad, variedad y composición de los alimentos para cada etapa del desarrollo de sus niños, por ello tenemos altas tasas de malnutrición infantil (en todos los niveles socio económicos, no es solo por falta de recursos).

2. Inocuidad. En un país con alta informalidad es complejo asegurar inocuidad de lo que se compra, pero también del proceso de preparación y distribución de los alimentos. ¿Quién será responsable cuando el programa reciba un alimento que parece bueno y no lo es? Un programa público, pagado con el dinero de todos los peruanos, tiene que hacerse responsable de lo que entrega.

> "La participación requiere ser desarrollada, entrenada, incentivada, monitoreada y sobre todo, requiere ser permanente".

3. Acceso a los alimentos. En las zonas más alejadas, como las comunidades nativas, por ejemplo, Pampa Entza, no se tiene acceso a mercados cercanos, ni a esquemas para conservar alimentos frescos.

4. Objetivos en conflicto. No se pueden tener objetivos que compiten pues se arriesga el objetivo central del programa. Se trata de proveer alimentación saludable, nutritiva y acorde a las costumbres locales. Si ello contribuye a la economía local mejor, pero no se deben mezclar objetivos.

El nuevo programa enfrenta el desafío de mantener lo logrado por Qali Warma y corregir los problemas de ese programa. Aún, lo anunciado deja mucho por definir, pero un programa público no puede renunciar a sus obligaciones, más si es porque no puede manejarlas, y proponer trasladarle la responsabilidad de la implementación a las familias. Los derechos de los niños deben ser la prioridad del Estado.

(1) El programa Qali Warma se creó en el 2012 durante la gestión como ministra de Desarrollo e Inclusión Social de Carolina Trivelli, coautora de esta columna.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

COLECCIONES

DESCUBRIR LA FILOSOFÍA

Las ideas de los grandes pensadores, como nunca antes te lo habían contado, **para interpretar el mundo que nos rodea.**

TAPA DURA

ARISTÓTELES DESCARTES NIETZSCHE SAN AGUSTÍN PLATÓN

DÉCIMA ENTREGA SAN AGUSTÍN

- A SOLO - S/ 30.00

TODOS LOS MARTES CADA DOS SEMANAS UN NUEVO LANZAMIENTO EN QUIOSCOS

ESCANÉAME PARA MÁS INFO



MUNDO

SEGÚN SECRETARIO DE ESTADO

Estados Unidos tiene un claro interés en evitar la "fragmentación" de Siria

(EFE) El secretario de Estado de Estados Unidos, Antony Blinken, dijo ayer que su país tiene un "claro interés" en evitar la "fragmentación" de Siria y frenar un resurgimiento del grupo terrorista Estado Islámico (EI).

"Este momento presenta una oportunidad histórica, pero también conlleva riesgos considerables", declaró sobre Siria.

Medio Oriente y Rusia

Blinken, que calificó la caída del presidente sirio, Bachar Al Asad, como una "derrota" de sus aliados de Irán, Hizbulá y Rusia, subrayó que "el pueblo sirio tiene que ser quien elija su camino y su futuro".

Asimismo, anunció que altos funcionarios del Departamento de Estado han sido desplegados en la región para analizar la situación con actores clave y con aliados.


AFP

Antony Blinken.

"Tenemos un claro interés en hacer lo que podamos para evitar la fragmentación de Siria, las migraciones masivas desde Siria y, por supuesto, la exportación del terrorismo y extremismo de la región al mundo", subrayó.

Blinken también dijo que Estados Unidos tiene un "fuerte interés" en prevenir un resurgimiento del EI "dada la muerte y la destrucción que ha causado durante tanto tiempo", así como "asegurar que cualquier arma de destrucción masiva que quede en Siria no caiga en las manos equivocadas".

El jefe de la diplomacia estadounidense señaló que es "imperativo" que se respeten los derechos humanos en Siria, especialmente de las minorías vulnerables, y que se preserven las instituciones del Estado.



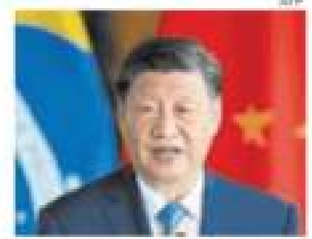
BREVES

ESTÍMULO

China se abre a una "flexibilización" monetaria en 2025

(AFP) Los dirigentes políticos chinos, incluido el presidente Xi Jinping, anunciaron que el próximo año quieren "flexibilizar" la política monetaria del país, en un momento en que Pekín intenta frenar la desaceleración de la segunda economía del mundo.

"Tenemos que estimular con fuerza el consumo, mejorar la eficiencia de las inversiones y ampliar de manera global la demanda interna", declararon. La segunda economía más grande del mundo todavía está tratando de evitar el fantasma de la deflación, desencadenada por una grave crisis inmobiliaria y niveles de consumo muy por debajo de los observados antes de la pandemia.


AFP

Xi Jinping.

EN ESTADOS UNIDOS

TikTok pide paralizar la ley que podría prohibirla

(EFE) La red social TikTok pidió ayer a la Corte de Apelaciones de Washington que paralice la ley que podría prohibirla en EE.UU., a la espera de que la nueva Administración de Donald Trump, y eventualmente el Tribunal Supremo, revisen el caso. La ley, que TikTok pide paralizar, dio a ByteDance nueve meses (hasta el 19 de enero) para encontrar un inversor de un país que no sea considerado un "adversario" de EE.UU.

The Economist

◆ Incluye contenido de The Economist

Gobernar para los amigos

Investigaciones académicas han hallado limitada evidencia de que el clientelismo impulse el crecimiento económico.



Los precios de acciones de empresas que tienen vínculos con prominentes partidarios de Donald Trump, como Elon Musk o el capitalista de riesgo Peter Thiel, se han disparado.

Cuando los economistas explican la crisis financiera de los "tigres asiáticos" de 1997 –Corea del Sur, Indonesia y Malasia, entre otros–, algunos usan el término "capitalismo clientelista": una estrecha relación entre gobiernos y empresas que distorsiona mercados. Las empresas asumieron riesgos excesivos, pues creyeron que las instituciones económicas estaban diseñadas para su beneficio.

Luego del primer Gobierno de Donald Trump, la economista Anne Krueger, que acuñó el término "búsqueda de rentas" hace 50 años, escribió que "El capitalismo clientelista ha echado raíces, y tendrá que ser erradicado". Pero ahora que Trump se prepara para imponer aranceles, el fundador del fondo de cobertura Citadel, Ken Griffin, ha alertado que "los pasillos de Washington estarán llenos de grupos de intereses particulares y lobistas".

Los mercados concuerdan en que las conexiones personales con los nuevos ocupantes de la Casa Blanca serán extremamente valiosas. Los precios de acciones de empresas que tienen vínculos con prominentes partidarios de Trump, como Elon Musk o el capitalista de riesgo Peter Thiel, se han disparado. El 3 de diciembre, el sitio de e-commerce 3rd Public Square anunció que el hijo mayor del presidente electo se incorporará a su directorio, lo que duplicó el precio de su acción.

Las guerras comerciales, que Trump atizará, crearán oportunidades para el clientelismo. En un estudio de 1974, Krueger analizó las decisiones de los gobiernos de India y Turquía de otorgar licencias de importación a empresas específicas. Esto distorsionó mercados y también obligó a las empresas a desperdiciar recursos a fin de obtener tales licencias. Otros economistas han puntualizado que la búsqueda de rentas podría reducir la innovación, pues la maraña de permisos disuadiría el ingreso al mercado de nuevas empresas.

A pesar de la teoría, la evidencia de daño agregado puede ser difícil de detectar. Por ejemplo, las economías de capitalismo clientelista de Asia figuraron entre las de mayor crecimiento en el planeta en los años 70 y 80. Según la investigación de Raymond Fisman, de la Universidad de Boston, los precios de acciones de empresas indonesias subían cuando algún hijo del presidente Suharto –quien robó decenas de miles de millones de dólares– se unía a sus directorios.

> "Mezclar generosos subsidios o altos aranceles con beneficios para los favoritos de la corte, podría tener un efecto más pernicioso en la economía de EE.UU. que un gasto gubernamental ineficiente".

Pero Suharto era conocido como "el padre del desarrollo", debido al crecimiento anual promedio de 6.5% de su país durante sus tres décadas en el poder. Si bien los países corruptos son generalmente más pobres que los menos corruptos, no está claro si la corrupción genera pobreza o si ambos problemas son indicadores de una patología más profunda. Hay economistas que se preguntan si la corrupción impulsa la economía, o no: quizás esos permisos nunca habrían existido sin coimas.

Yuen Yuen Ang, politóloga de la Universidad Johns Hopkins, ha precisado que todos los países ricos se desarrollaron con instituciones imperfectas. El clientelismo y la rápida industrialización caminaron juntos en la "edad dorada" de Estados Unidos (entre las décadas de 1870 y 1890), como hoy ocurre en China. Ang precisa que, en ambos países, "la corrupción pasó de la matonería y el robo" a pagos para cultivar lazos políticos, los cuales suelen ser formalizados y legalizados, tales como el financiamiento de campañas electorales.

La investigación reciente halla limitada evidencia de que el clientelismo impulse el crecimiento económico de un país. Parte de que sea difícil encontrar una conexión es porque los gobiernos no restringen mercados solo para favorecer a sus amigos. También intervienen con frecuencia en nombre de la salud pública, el medio ambiente y otras causas nobles. Lo que los detractores llamaban capitalismo clientelista en Asia, sus defensores solían etiquetar como política industrial.

La teoría económica se interesa por las consecuencias. Luego de la victoria de Trump, los precios de equipos solares cayeron pues los inversionistas anticiparon el fin de los subsidios ambientales del Gobierno de Joe Biden. Aunque el objetivo era construir capacidad manufacturera, no lucro personal, el efecto fue similar: ciertas empresas obtuvieron ventaja sobre sus competidoras, mientras que aumentó el potencial de hacer lobby. Según este punto de vista, el clientelismo no es peor que una política industrial mal diseñada.

Por ende, ¿los estadounidenses deben tranquilizarse? Pues no. El éxito de Asia Oriental incluyó abundante política industrial, así como corrupción, pero las empresas protegidas internamente estaban expuestas a una feroz competencia en el exterior. La política industrial estadounidense, que busca de manera creciente proteger empresas locales de la competencia china, no enfrenta tal disciplina de mercado.

Mezclar generosos subsidios o altos aranceles con beneficios para los favoritos de la corte, podría tener un efecto más pernicioso en la economía del país que un gasto gubernamental ineficiente. Y, lógicamente, el costo total para la democracia estadounidense sería mucho mayor.

Traducido para Gestión por Antonio Yonz Martínez

© The Economist Newspaper Ltd, London, 2024



PATEK PHILIPPE
GENEVE

INICIE SU PROPIA TRADICIÓN





UNA HISTORIA SOBRE UNA PASIÓN COMPARTIDA. BASADA EN UNA HISTORIA VERDADERA.



Av. Primavera 785, Chacarilla San Borja
(511) 3726080 · Lima-Perú

VEA EL VÍDEO



JOYERIA ALDO S.A.C. RUC: [illegible]